

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO

VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE UMA ESCOLA DE EQUITACÃO

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE ESTÁGIO

PABLO DE ALMEIDA MOREIRA BAROSS

Florianópolis, julho de 2004

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO

VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE UMA ESCOLA DE EQUITACÃO

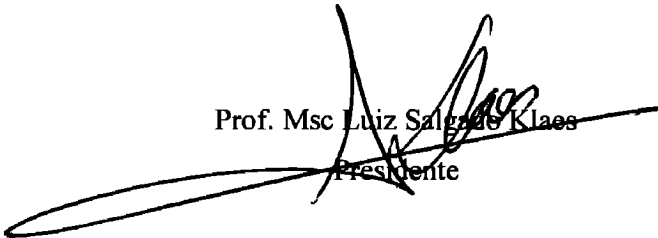
PABLO DE ALMEIDA MOREIRA BAROSS

Orientado por:
Professor Msc Luiz Salgado Klaes

Florianópolis, julho de 2004

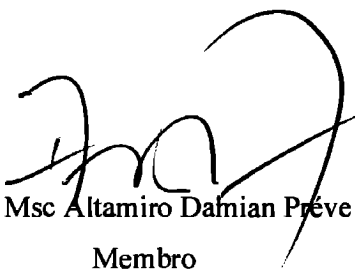
Este Trabalho de Conclusão de Estágio foi apresentado e julgado perante a Banca Examinadora que atribuiu nota _____ ao aluno Pablo de Almeida Moreira Barossi na disciplina Estágio Supervisionado.

Banca Examinadora



Prof. Msc Luiz Salgado Klaes

Presidente



Prof. Msc Altamiro Damian Préve

Membro



Prof. Msc Raimundo Renato de Oliveira Lima

Membro

“O segredo do sucesso na vida é estar pronto para a oportunidade quando ela surgir”.

Disraeli

Agradeço ao meu orientador de conteúdo, Professor Msc Luiz Salgado Klaes pela assistência prestada, modificações sugeridas e direção dada nos momentos de dúvidas; Ao Professor Msc Pedro Moreira Filho pela orientação e correções quanto ao Aspecto Econômico Financeiro do projeto.

Agradeço a Lisiane Cristina Lenz Ricardo Lebarbenchon Macedo, e Vanessa de Almeida Moreira Barossi pela colaboração na aplicação dos questionários de pesquisa.

RESUMO

VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA ESCOLA DE EQUITAÇÃO

Pablo de Almeida Moreira Barossi

Prof. Luiz Salgado klaes (ORIENTADOR)

(Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC)

O empreendedor privado é fundamental no desenvolvimento de uma sociedade capitalista, com uma economia de mercado impulsionando-o a produzir os bens ou serviços que objetivam ao atendimento das necessidades crescentes da sociedade. A expansão do setor terciário da economia traz um novo conceito de trabalho, dando destaque à prestação de serviço, valorizando a economia do tempo livre, entendendo que as horas de lazer são tão importantes quanto as horas trabalhando no escritório, formando assim uma nova cultura, através da qual o homem gastará mais horas do dia dedicadas a si e ao lazer. Este estudo na área de empreendedorismo almejou a estruturação de um projeto para avaliar a viabilidade econômica de uma Escola de Equitação na cidade de Florianópolis, Estado de Santa Catarina. T^{em} como principais objetivos apurar os custos fixos de manutenção da infra-estrutura e parte operacional; identificar a existência de um mercado compensador que desse sustentação econômica para a atividade eqüestre; levantar dados quanto aos hábitos e necessidades dos consumidores potenciais para examinar a aceitação do estabelecimento; analisar os riscos do negócio. Para isso, foi necessário: a análise da sistematização da atividade e o desenvolvimento das etapas para o funcionamento da escola de equitação com o formato de microempresa. A aplicação de um questionário junto a uma amostra de clientes potenciais contendo perguntas fechadas e uma pergunta aberta. A pergunta aberta permitiu aos clientes potenciais emitirem sugestões quanto a serviços que a Escola de Equitação pode prestar. A análise dos dados relativos aos investimentos iniciais do empreendimento, dos custos, as despesas e as receitas mostrou um ponto de equilíbrio bastante alto. Assim, com base nessa avaliação do investimento através do Payback (Tempo de Retorno Investimento de 26 anos) e Taxa Média de Retorno (de 0,67% ao mês) concluiu-se inviável o empreendimento.

PALAVRAS CHAVES – empreendedorismo, equitação, plano de negócio.

SUMÁRIO

ASSINATURA DOS RESPONSÁVEIS.....	02
EPÍGRAFE.....	03
AGRADECIMENTOS.....	04
SUMÁRIO.....	05
LISTA DE GRÁFICOS.....	07
LISTA DE TABELAS.....	08
LISTA DE QUADROS.....	09
 1. INTRODUÇÃO.....	 10
1.1 Objetivo geral e objetivos específicos	12
1.2 Justificativa.....	12
 2. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO.....	 14
2.1 A equitação como esporte.....	14
2.2 Concorrentes.....	16
2.3 Fornecedores.....	18
 3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	 19
3.1 Empreendedorismo.....	19
3.2 Características do empreendedor.....	20
3.3 Oportunidade de negócio.....	22
3.4 Classificação de projetos.....	22
3.5 O projeto de negócio.....	24
3.5.1 Aspectos econômicos e financeiros.....	27
 4. METODOLOGIA.....	 32
4.1 Características da pesquisa.....	32
4.2 População e amostra.....	33
4.3 Coleta dos dados.....	35

4.4 Tratamento e análise dos dados	35
5. A PESQUISA.....	36
6. ASPECTOS ECONÔMICOS FINANCEIROS.....	46
6.1 Investimento inicial.....	46
6.1.1 Investimento fixo.....	46
6.2 Estimativa de receita.....	51
6.2.1 Cálculo da capacidade produtiva.....	51
6.3 Estimativa de custos.....	53
6.4 Resultados operacionais.....	56
6.5 Margem de contribuição.....	58
6.6 Ponto de equilíbrio.....	59
6.7 Avaliação do investimento.....	59
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	61
8. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA.....	63
APÊNDICES.....	65
Apêndice 1.....	65
Apêndice 2.....	67

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição da faixa etária.....	33
Gráfico 2 – Andou a cavalo alguma vez.....	34
Gráfico 3 – Qual a situação em que andou a cavalo.....	35
Gráfico 4 – Gostaria de ter aulas de equitação com instrutor.....	36
Gráfico 5 – Faixa de valor que estaria disposto a pagar.....	37
Gráfico 6 – Estaria disposto a se deslocar até o endereço previsto para a escola.....	38
Gráfico 7 – Como seria e seu deslocamento.....	39
Gráfico 8 – Gostaria de ter um cavalo se pudesse deixar estabulado na escola.....	40

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Distribuição da faixa etária.....	33
Tabela 2 – Andou a cavalo alguma vez.....	34
Tabela 3 – Qual a situação em que andou a cavalo.....	35
Tabela 4 – Gostaria de ter aulas de equitação com instrutor.....	36
Tabela 5 – Faixa de valor que estaria disposto a pagar.....	37
Tabela 6 – Estaria disposto a se deslocar até o endereço previsto para a escola.....	38
Tabela 7 – Como seria e seu deslocamento.....	39
Tabela 8 – Gostaria de ter um cavalo se pudesse deixar estabulado na escola.....	40

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Despesas pré-operacionais.....	48
Quadro 02 – Gastos com o projeto.....	48
Quadro 03 – Imóveis.....	48
Quadro 04 – Equipamentos.....	49
Quadro 05 – Móveis e utensílios.....	49
Quadro 06– Orçamento jogo de obstáculos.....	50
Quadro 07 – Custo da formação da pastagem.....	51
Quadro 08 – Investimento fixo total.....	51
Quadro 09 – Capital de giro inicial.....	51
Quadro 10 – Investimento inicial.....	52
Quadro 11 – Capacidade produtiva.....	53
Quadro 12 – Preço das aulas.....	53
Quadro 13 – Receita mensal.....	53
Quadro 14 – Receita anual.....	53
Quadro 15 – Custos fixos mensais.....	54
Quadro 16 – Consumo de ração.....	55
Quadro 17 – Consumo de alfafa.....	55
Quadro 18 – Consumo de serragem.....	55
Quadro 19 – Material de limpeza.....	56
Quadro 20 – Manutenção e conservação.....	56
Quadro 21 – Custos variáveis mensais.....	57
Quadro 22 – Fluxo de caixa mensal.....	58
Quadro 23 – DRE mensal.....	58
Quadro 24 – DRE anual.....	59
Quadro 25 – Margem de contribuição.....	59
Quadro 26 – Período de Payback.....	61
Quadro 27 – Taxa média de retorno.....	61

1. INTRODUÇÃO

Na evolução da sociedade humana, aspectos econômicos e sociais sempre foram vulneráveis a crises mundiais, tendo como impactos, o desemprego e o progressivo isolamento econômico dos países do terceiro mundo, fatos estes, que detectam os efeitos negativos conseqüentes da globalização atuante na economia capitalista mundial. Porém, de certa forma, a crise gerada pela falta de emprego tem incentivado a iniciativa empreendedora, impulsionada por oportunidades decorrentes das novas tendências da economia.

A expansão do setor terciário da economia traz um novo conceito de trabalho, dando destaque à prestação de serviço, valorizando a sociedade do conhecimento, a inteligência, a sabedoria e a experiência do profissional autônomo que enfrenta as dificuldades do mercado com extrema eficácia, aplicando técnicas gerenciais e empreendedoras necessárias, valorizando a economia do tempo livre, entendendo que as horas de lazer são tão importantes quanto as horas trabalhando no escritório, formando assim uma nova cultura, através da qual o homem gastará mais horas do dia dedicadas a si e ao lazer, reduzindo as horas de trabalho diário.

Baseado neste processo em curso e com o advento da economia do tempo livre, o presente trabalho analisa a oportunidade de empreendimento oferecida pela maior prática de esportes, como forma de lazer e ocupação do tempo livre. O empreendimento constitui-se de uma infra-estrutura que proporcione condições para que pessoas interessadas em andar a cavalo utilizem seu tempo livre, praticando um esporte de forte contato e harmonia com a natureza, com a segurança necessária para conseguir usufruir dos benefícios diretos e indiretos daí decorrentes.

O empreendimento está alicerçado sob uma infra-estrutura basicamente rural com adaptações para a prática de um esporte clássico, contendo duas pistas de obstáculos, baias, pastagens, depósitos e estacionamento. Também dentro da sede social se contará com vestiários, sala de vídeo para aulas teóricas e sala de estar para espera e descanso, oferecendo assim algum conforto a mais para os frequentadores.

Certamente todos os esportes desenvolvem as qualidades do corpo como a atividade, destreza e robustez. Muitos desenvolvem também as qualidades morais. Mas a equitação é, sem contestação, a modalidade que desenvolve com mais harmonia, todas estas qualidades e que tem a influência mais equilibrada e feliz sobre a formação do homem.

Movidos pelo desejo de ter o próprio negócio, de conquistar sua independência, o homem desenvolve habilidades e competências necessárias para empreender e gerenciar seus

negócios, para propiciar trabalho, rendimento, liberdade, segurança e desenvolvimento pessoal. Movido pela crença de que este empreendimento é importante e oportuniza oferta de opções diferenciadas aos turistas, bem como aos florianopolitanos que desejarem praticar um esporte de forte contato com a natureza além das possibilidades de conquistar um mercado pouco explorado, é que o presente estudo analisou a oportunidade de empreender em uma Escola de Equitação. A idéia parece tão arrojada que chega a ser difícil achar que existam condições necessárias para empreender e administrar o negócio.

Analisando o desempenho deste segmento de mercado, que está ligado diretamente ao setor terciário da economia, e com o crescimento e maior divulgação dos esportes equestres no Brasil depois da conquista de medalhas de bronze nas Olimpíadas de Atlanta (1996) e Sydney (2000), é que anima o autor a buscar a oportunidade de estabelecer uma atividade que, mesmo não tendo muita aceitação perante a cultura e as tradições de Florianópolis, acredita-se que mereça o esforço para a elaboração do presente plano de negócio com o estudo da sua viabilidade.

Fica mais fácil, entretanto, quando um empreendimento deste tipo é realizado por pessoa que já possui uma certa cultura equestre e um conhecimento que toda a peculiar relação com a natureza exige, o que é o caso do acadêmico autor deste estudo.

A forma de relação do homem com a natureza é realizada através da correta utilização dos recursos naturais em benefício do cavalo, para que este esteja vivendo em condições parecidas às que foi submetido durante toda a evolução desta espécie animal. Os benefícios que se têm ao conseguir que o cavalo viva em condições parecidas com as ideais estão presentes na maior facilidade de manejo, melhor resultado no aprendizado dos alunos, melhor controle do cavalo e a redução dos custos gerais.

Os custos de investimento bem como os custos de manutenção constituem um problema real para a viabilização deste empreendimento. Fatores econômicos e sociais, então, constituem o principal problema na viabilidade da Escola de Equitação para atender aos desportistas da Grande Florianópolis.

Futuramente a escola também poderá oferecer aulas de equoterapia, realizada com o auxílio de especialistas da saúde como fisioterapeutas. A prática da equitação sob a forma de equoterapia, consegue ajudar o tratamento de recuperação de pacientes com deficiência física e mental. O ato de andar a cavalo e o contato com o animal impressiona e estimula o paciente a desenvolver maior capacidade de equilíbrio e melhor reflexo, além de praticar exercício físico resultando em qualidade de vida. Os resultados com os pacientes são constatados em diversos casos de autismo e paralisia cerebral, e reconhecidos pela Organização Mundial da Saúde. Diante do exposto, buscou-se neste trabalho responder ao seguinte problema de

pesquisa: Qual a viabilidade econômica e financeira para a instalação de uma Escola de Equitação na cidade de Florianópolis?

1.1 Objetivo geral e objetivos específicos

O objetivo geral do trabalho consistiu em elaborar um estudo de viabilidade econômica e financeira que analise a possibilidade de instalar uma escola de equitação na cidade de Florianópolis.

Os objetivos específicos são:

- aplicar uma pesquisa junto aos consumidores potenciais e avaliar o mercado concorrente para examinar a aceitação do estabelecimento quanto a seus hábitos e necessidades;
- verificar a existência de um mercado compensador que dê sustentação econômica e financeira para a atividade eqüestre;
- elaborar um estudo de situação que ofereça diagnóstico geral dos custos fixos de manutenção da infra-estrutura e da parte operacional;
- analisar os riscos que eventualmente prejudicarão as atividades da escola de equitação.

1.2 Justificativa

A satisfação dos clientes é um dos objetivos das empresas. Isso é particularmente importante na prestação de serviços, como é o caso do empreendimento em questão.

Com o advento da economia do tempo livre e com a valorização do contato com a natureza como tendência, o presente trabalho pretendeu analisar a oportunidade de empreendimento oferecida pela maior prática de esportes como forma de lazer e ocupação do tempo livre.

A idéia da Escola de Equitação surgiu pela ocupação do acadêmico. Por se dedicar à prática da equitação desde sua infância e gostar muito da atividade, pensou em fazer deste esporte uma oportunidade de negócio.

Neste esporte cada progresso conseguido resulta em satisfação pessoal, motivação para seguir praticando, descobrindo novas habilidades e realizações.

O presente trabalho analisou a oportunidade de empreendimento, através da elaboração de um estudo de viabilidade econômica e financeira para uma Escola de Equitação que contenha infra-estrutura básica quanto a espaço físico, edificações, e parte operacional composta de recursos técnicos tais como equipamentos de equitação, cavalos selecionados apropriados para a escola e recursos humanos como instrutores, treinadores e cavaleiros.

2. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

Com o nome fantasia de Black Horse - Escola de Equitação, a escola pretende realizar suas atividades em um local situado na Rodovia SC 401, 4.637 (próximo ao Km 5) no bairro Saco Grande II em Florianópolis – SC.

O empreendimento será realizado com capital próprio e resulta da associação do proprietário do imóvel com o autor do projeto.

Na localização da escola, aproveitou-se uma área com um espaço físico contendo um terreno regular, com um firme solo arenoso e cercado para treinar cavalos e ministrar as aulas de equitação. Para fins de análise financeira, se estipulou um valor referente ao local, levando em conta o investimento já realizado.

As edificações da escola de equitação necessitam de vestiários para os alunos, escritório para funções administrativas, sala de vídeo para aulas teóricas, depósitos de ração e alfafa para alimentação dos cavalos, depósito de serragem para forrar o assoalho das cocheiras, pavilhão de baias ou cocheiras para alojamento dos cavalos, piquetes com pastagem adequada e água encanada e uma selaria para guardar equipamentos para arreamento dos cavalos, como bridões que são colocados na boca do cavalo e presos às rédeas, cabeçadas e selas.

2.1 A equitação como esporte

A prática do cavalo desenvolve a destreza, a agilidade, a coragem, o gosto pelo risco, o sangue frio, dá o sentimento da força física e faz nascer a confiança em si. Ela faz aumentar também, a vontade, o espírito de decisão, a iniciativa, a resolução e o desejo e o hábito de dominar, de submeter todas essas qualidades de chefe. O adestramento do cavalo desenvolve a tenacidade, a perseverança, a calma, a paciência, o domínio de si mesmo, em suma todas as virtudes antagônicas da cólera, do desatino e da precipitação. A equitação é, assim, tão cativante que aperfeiçoa consideravelmente as qualidades de observação e faz nascer o desejo de empreender, de saber mais e mais, o que se estende rapidamente aos outros domínios da vida.

“Ao contrário de certos esportes que cultivam mais a força bruta, a equitação, mantém na evolução fisiológica, uma justa medida entre a força e a flexibilidade. Essas particularidades se propagando naturalmente no

domínio moral, trazem uma formação mais equilibrada, mais policiada. Assim, a equitação – esporte completo por excelência, tempera os corpos e os espíritos”. (Liccart, 1961, p.11)

Os animais, as crianças e todos os primitivos estão submetidos ou submissos as mesmas leis psicológicas. Do ponto de vista moral, o que faz a superioridade da equitação é que esse esporte consiste em conduzir um ser animado, pois a convivência com os animais não pode ser senão proveitosa ao homem dotado de coração e inteligência. Quem ama os animais é mais suscetível de amar o seu próximo. Não se pode estar certo de que aquele que se mostra violento e cruel em relação aos animais saberá sempre marcar uma diferença entre estes e o homem. Se os jovens soubessem como tudo é delicioso e proveitoso no uso da inteligência do cavalo, com que ardor eles se dedicariam a equitação ao invés de se precipitarem como o fazem em relação às máquinas, como por exemplo os automóveis. Felizes os tempos quando a velocidade permanecia no ritmo da vida natural. Sistema nervoso e idéias estariam sem dúvida melhor equilibrados do que em nossos dias. O cavalo desempenha em nosso século de velocidade e precipitação, um papel moderador e benfazejo, pois a prática da equitação propicia o sentimento da medida, desenvolve a noção de distância e a intuição intrínseca. A diferença de formação de espírito que resulta da prática do volante e a do cavalo é considerável. Conforme o comandante Liccart:

“O cavalo habitua a olhar longe e alarga as vistas, ao passo que o volante dá freqüentemente vistas estreitas como a faixa asfáltica de uma estrada de rodagem sobre a qual o condutor conceitua sua vista e atenção. Enquanto que o volante dá a muitas pessoas o espírito de “choferagem”, o cavalo dá o espírito de “cavaleiro” sempre apreciado em todos os domínios da atividade humana”. (Liccart 1961, p.14)

A Escola de Equitação tem como objetivo transmitir, através do instrutor, conhecimentos básicos de como se procedem os comandos de controle sobre o cavalo, através de aulas teórico-práticas constituídas da essência do método. O instrutor encontrará, na fertilidade da inteligência e amor a profissão, idéias a introduzir e palavras a empregar para impressionar a imaginação, recrear, persuadir e treinar seus alunos e disseminar uma correta prática da equitação. Uma boa instrução é conduzida com alegria e eficiência. O bom humor dos alunos, franqueza do olhar, empenho perspicaz, atração pelo cavalo são as provas de sua confiança e o penhor da rapidez dos progressos. Acima de todas as virtudes do instrutor, existe um sentimento fundamental a iluminar seu ensino: a fé depositada em sua missão. Na equitação elementar os objetivos sucessivos a atingir pelo instrutor são:

- tornar o aluno auto confiante;
- capacitá-lo com os meios para se manter a cavalo;

- levá-lo a adquirir a independência das ajudas: mãos, pernas, chicote, voz; e
- dar-lhe a posição regular do cavaleiro a cavalo.

A Escola de Equitação necessita também diversificar suas atividades para gerar receita, prestando também qualquer tipo de serviço ligado a atividade eqüestre, como alojar cavalos de terceiros para o adestramento. Realizado pelo treinador, o adestramento consiste num trabalho diário, para que o cavalo assimile a técnica correta de se movimentar nos diferentes tipos de andaduras (ao passo, trote e galope). Passada a fase inicial, o cavaleiro e treinador já conseguem fazer um diagnóstico do equilíbrio do cavalo, detectando as deficiências e os defeitos de simetria músculo-esquelética, que fazem parte da natureza do cavalo. Define-se então, o tipo de exercício de musculação para suprir esta diferença de simetria que todo o cavalo possui de acordo com a posição e de que lado ficou virado durante a gestação, lado este que terá o cavalo maior facilidade para se locomover e atender ao comando do cavaleiro. Realizada esta etapa o cavalo encontra-se então, apto a iniciar os exercícios de salto sobre obstáculos, que apesar de fazer parte da natureza do cavalo, o ato de saltar pode ocasionar lesões futuras, caso o animal não esteja em condições físicas ideais. Esta atividade de iniciação eqüestre tem importante função na vida da Escola de Equitação, pois além de preparar cavalos, vai gerar um comércio para suprir a demanda gerada por alunos que a escola colocar no mercado. Possivelmente, alunos que a escola formar, terão interesse em comprar um cavalo e ter a equitação como prática desportiva habitual.

Futuramente a escola poderá oferecer aulas de equoterapia. Como essa opção demanda o auxílio de profissionais da saúde como fisioterapeutas e médicos, exigindo o estabelecimento de parcerias e um estudo e preparação adequada não entra nessa fase inicial, mas a idéia não foi descartada.

É necessário a disseminação de uma cultura eqüestre entre os instrutores e envolvidos com a escola, para que adquiram um conhecimento e o *feeling* que toda a peculiar relação com a natureza exige. Isso se conseguirá através de aulas teóricas e observações práticas, as quais estão previstas, tanto para os alunos quanto para os cavaleiros.

2.2 Concorrentes

A avaliação do mercado concorrente é também importante na elaboração de um estudo de viabilidade.

Empresas do mesmo ramo, que atuam no mesmo mercado devem ser identificados para se conhecer suas práticas, avaliar seus comportamentos e o resultado obtido por eles.

Em Florianópolis estão em funcionamento três escolas de equitação:

- Escola de Equitação General Moraes: localizada na Rodovia SC 401, sn. Telefones: 335-6144 e 3356256.

Esta escola que funciona anexo à Sociedade Hípica Catarinense é a mais tradicional no mercado de Florianópolis. Atua há quase 30 anos e conta atualmente com 55 alunos inscritos.

Os preços praticados são:

Aulas uma vez por semana – R\$ 90,00 (noventa reais)

Aulas duas vezes por semana – R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais)

- Escola Manége Hip Hip Hurra: localizada no Caminho dos Açores, 567. Telefone (48) 9912-9301 (instrutor Sargento João Kuhnen).

Atua há 7 anos e conta atualmente com 13 alunos.

Oferece horários as terças-feiras e quintas-feiras.

Os preços praticados são:

Aulas duas vezes por semana – R\$ 135,00 (cento e trinta e cinco reais)

- Escola Manége Ipê Amarelo: localizada na Estrada Geral da Vargem Pequena, sn. Telefone (48) 9117-7577 (instrutor Sr. Adelino).

A Escola de Equitação está neste novo endereço faz dois meses.

Há três anos na Ilha de Florianópolis o instrutor Adelino pratica hipismo há trinta e dois anos. Conta com 15 alunos, distribuídos em vários horários.

Para melhor aproveitamento dos alunos as aulas são ministradas com, no máximo, 4 alunos por horário.

Os preços praticados são:

Aulas uma vez por semana – R\$ 80,00 (oitenta reais)

Aulas duas vezes por semana – R\$ 120,00 (cento e vinte reais)

Aulas três vezes por semana – R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais)

Saber a respeito dos concorrentes fez parte da busca de informações sobre o negócio visualizado com o intuito de verificar a viabilidade de abertura de outra empresa do mesmo ramo.

2.3 Fornecedores

O empreendedor necessita buscar bons fornecedores, aqueles que ofereçam produtos de qualidade com o melhor preço. Manter um bom relacionamento com os fornecedores é importante, não só para facilitar a negociação com eles mas também para obter deles informações importantes de outros empreendedores do ramo pois estes conhecem negócios de sucesso e outros mal sucedidos no ramo para o qual fornecem.

Alguns fornecedores do ramo de negócio do estudo atual são:

- Moinho Gasparense: sito à rua Itajaí, 868. Centro. Gaspar, SC.
Telefone: (47) 332-5085.
- Agropecuária Sens: sito à Rua Francisco Tolentino, 670. Centro. Florianópolis, SC.
Telefone: 223-2566 e 225-2364.
- Agropecuária Vargem Pequena Ltda ME de Edio Silva: sito à SC 401, 15225.

Vargem Pequena. Florianópolis, SC.

Telefone: 266-1000 e 266-1077.

Como pode-se perceber, os fornecedores estão localizados na cidade de instalação da Escola de Equitação ou cidade próxima, o que pode ser considerado uma facilidade pela proximidade geográfica da empresa com os mesmos.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para alcançar os objetivos propostos, será apresentada breve fundamentação teórica através do resgate de conceitos identificados em diversos autores para respaldar as etapas do projeto. A fundamentação pretende também, justificar as idéias que motivam a realização do estudo de viabilidade.

3.1 Empreendedorismo

No contexto econômico contemporâneo, está se valorizando cada vez mais a livre iniciativa, a administração da informação e o capital intelectual. Segundo Pereira (1995, p.15), “a globalização econômica do mundo e a própria criação de blocos econômicos cria oportunidades e ameaças às empresas”. Enquanto que a globalização por um lado amplia o mercado potencial e as oportunidades, por outro faz com que a concorrência se torne cada vez mais forte, obrigando o profissional a buscar novas oportunidades de negócio oferecidas pelas mudanças econômicas e detectar onde estão as oportunidades de lucros para conseguir se manter no mercado com sucesso.

A atividade empreendedora surge então da livre iniciativa do profissional que inspirado em potencial criativo, deseja iniciar um negócio a fim de tornar sonhos em realidade, combinando os recursos disponíveis e contribuindo para o desenvolvimento da economia através da produção de bens e serviços necessários ao bem estar da população.

Segundo Degen (1989), existem diversos motivos que levam as pessoas a realizar um novo empreendimento. Entre eles pode-se citar: a vontade de ganhar muito dinheiro, além do que se ganharia na condição de empregado; desejo de sair da rotina colocando suas próprias idéias em prática; desejo de ser seu próprio chefe; necessidade de demonstrar para si mesmo e para os outros a capacidade de realizar o seu próprio empreendimento e de ser capaz; vontade de desenvolver alguma coisa que traga benefícios para si e para a sociedade.

Segundo Degen (1989) o empreendedorismo é uma atividade eminentemente de risco, representa a quebra de uma rotina, muitas vezes de sucesso, para o início de um projeto novo, incerto, que poderá exigir do empreendedor uma postura de despojamento e mudanças de prioridades.

Mesmo com uma rotina de sucesso nos negócios, um instintivo esforço individual proporciona um investimento de recursos humanos e econômicos que irão mover o indivíduo a uma nova realidade, incerta, mas entusiasmante.

3.2 Características do empreendedor

Vários autores discorrem sobre as características de um indivíduo empreendedor.

“Todas as realizações humanas constroem-se pela ação empreendedora de pessoas com capacidade de agir para tornar reais seus sonhos. Para fazerem seus sonhos, visões e projetos se transformarem em realidade, estes empreendedores utilizam a própria capacidade de combinar recursos produtivos – Capital, Matéria-prima e Trabalho – para realizar obras, fabricar produtos e prestar serviços destinados a satisfazer necessidades de pessoas”. (Pereira, 1995, p.15)

Para Degen (1989) o indivíduo empreendedor é alguém disposto a assumir os riscos das incertezas, pelo desafio de criar algo novo e de se realizar. O empreendedor privado é fundamental no desenvolvimento de uma sociedade capitalista, com uma economia de mercado impulsionando-o a produzir os bens que objetivam ao atendimento das necessidades crescentes destas sociedades. O empreendedor ao investir em um negócio, está ciente de seu papel de conviver com uma atividade de alto risco, que depende de diferentes variáveis para se manter no mercado e assume então, compromissos sociais de gerar emprego e dar condições para seus colaboradores se entusiasmarem e se comprometerem com o sucesso do empreendimento.

A realidade contemporânea coloca para o empreendedor novos desafios criados pelo desenvolvimento tecnológico, revolução da comunicação e internacionalização dos mercados. Então, o empreendedor precisa ser ético nos negócios, preocupar-se com a qualidade, buscar e dominar informações, entender os anseios do cliente, preocupar-se com a preservação do meio ambiente para se manter no mercado.

Empreender num pequeno negócio é muito mais convidativo e compensador para o caso de um país subdesenvolvido que apresente condições econômicas adversas ao crescimento empresarial. Além de menor investimento, constituir uma microempresa para ter maior isenção de tributos encorajam o empreendedor a enfrentar a forte concorrência existente, e a ganhar mercado na constante conquista de espaço na economia.

O verdadeiro empreendedor é aquele capaz de conciliar diversas habilidades, para que em diferentes situações saiba como comportar-se, seja com relação ao conhecido, e principalmente com o inesperado. Precisa estar atento, usar sua intuição e percepção, para ter um certo domínio das coisas que acontecem a sua volta. E esse tipo de controle exige um conjunto de habilidades, ou seja, um conjunto de técnicas, conhecimentos e experiências que os indivíduos possuem e aprimoram com o desenvolver de suas atividades.

São essas habilidades:

“Habilidade Técnica: é a capacidade de aplicar conhecimentos, técnicas, métodos e equipamentos necessários à execução de tarefas específicas; é adquirida através da experiência, da educação e do treinamento.

Habilidade Humana: é a capacidade e o discernimento para trabalhar com e por meio de pessoas, incluindo conhecimento do processo de motivação e a aplicação eficaz da liderança.

Habilidade Conceitual: é a capacidade de compreender a complexidade da organização como um todo e onde cada área específica se enquadra nesse complexo; permite agir de acordo com os objetivos globais da organização, e não em função de metas e necessidades imediatas”. (Hersey e Blanchard, 1986, p.06)

O empreendedor precisa ter uma personalidade visionária para transformar uma situação insignificante numa extraordinária oportunidade competitiva, convergindo toda sua potencialidade de realização para o sucesso futuro.

“O empreendedor de sucesso é aquele que não se cansa de observar negócios, na constante procura de novas oportunidades, seja no caminho de casa, do trabalho, nas compras, nas férias, lendo revistas, jornais ou vendo televisão. Ele é curioso e está sempre atento a qualquer oportunidade de conhecer melhor um empreendimento. Sabe que suas chances de sucesso aumentam com este conhecimento, e que o sucesso só vem para quem trabalha duro para consegui-lo”. (Degen, 1989, p.20)

Ao projetar sua vida profissional, o empreendedor pode ser assim definido:

“...todos os empreendedores são inovadores: querem fazer ou prestar serviços diferenciados capazes de satisfazer as necessidades demonstradas por seus clientes. Os empreendedores ainda mais inovadores ousam criar produtos e serviços capazes de despertar necessidades latentes, mas ainda não manifestadas dos seus futuros clientes, criando e explorando novos espaços no mercado”. (Pereira, 1995, p.24)

Para conseguir ser inovador, o indivíduo precisa estar envolvido e comprometido com o negócio de tal maneira, que este acaba por exigir maior dedicação e interesse do que o tempo despendido com a própria família. Para ser inovador é necessário também, estar em constante *brain storm* com todas as idéias possíveis de serem levantadas após análise diária de todos os fatores que podem influenciar o empreendimento.

Ao mesclar estas características o empreendedor torna-se o mais indicado para antever situações de mercado chamadas oportunidades de negócio.

3.3 Oportunidade de negócio

Uma oportunidade de negócio pode ser identificada em qualquer lugar, espaço e tempo. O mérito é dado ao empreendedor capaz de enxergá-la e transformá-la numa fonte de sucesso.

Oportunidade e negócio podem ser assim definidos:

“Oportunidade é uma circunstância, ocasião ou rumo de ação que, dado o seu caráter de adequabilidade e conveniência, vale a pena ser seguida e explorada” e “Negócio é um núcleo de atividades de uma empresa, segundo critérios específicos. Estes critérios muitas vezes foram pensados como sendo os produtos, ou conjunto de produtos e os mercados da empresa. Assim o negócio de uma empresa seria produzir determinados produtos (ou serviços) ou adquiri-los para vendê-los e suprir determinados mercados”. (Pereira, 1995, p.66)

Depois de identificada a oportunidade de negócio cabe ao empreendedor organizar todas as informações disponíveis e definir quais são as necessidades a serem saciadas (com relação aos clientes) por meio de um produto ou serviço que ele domine e que os clientes estejam dispostos a adquirir.

3.4 Classificação de projetos

Os projetos são classificados em função do setor econômico (classificação macroeconômica), do ponto de vista interno à empresa (classificação microeconômica), e também de acordo com o uso que o mesmo terá para a empresa ou para o empreendedor.

Conforme o Instituto Latino Americano de Planificação Econômica e Social (1975) dentro da classificação macroeconômica, os projetos podem ser agropecuários, industriais, de infra-estrutura social, de infra-estrutura econômica e de serviços. Os projetos agropecuários abrangem todo o segmento da produção animal e vegetal. Os projetos florestais e pesqueiros por vezes se enquadram como industriais.

Os projetos industriais englobam as atividades manufatureiras, a indústria de extração, a indústria extrativista e seu processamento de pesca e agropecuária.

Os projetos de infra-estrutura social são originados para o atendimento das necessidades básicas da população como educação, saúde, segurança, saneamento básico, etc.

Os projetos de infra-estrutura econômica geral compreendem alguns insumos, bens ou serviços de uso geral como, por exemplo, a energia elétrica, transporte, comunicação, entre outros.

Por fim, os projetos de serviços que não tem como finalidade a produção de bens materiais, e sim prestar serviços de cunho pessoal, material-técnico, seja por profissionais liberais ou por meio de instituições.

Conforme Magalhães (1986, p.14) “a classificação microeconômica divide-se em projetos de implantação, modernização, expansão ou ampliação e de realocização”.

Os projetos de implantação são aqueles que objetivam a criação de uma unidade produtiva totalmente nova, seja de tecnologia nova ou preexistente.

Os projetos de modernização são aqueles voltados para atualização da tecnologia, objetivando a minimização de custos, aumento de produtividade, maior qualidade de produtos ou serviços que se tornam mais competitivos e mais atrativos.

Os projetos de expansão ou ampliação se destinam, como o próprio nome já sugere, a expandirem ou ampliarem as unidades já existentes através da incorporação de novos produtos, aumento da produção ou com a diversificação dos serviços prestados.

Finalmente, os projetos de realocização visam a mudança da unidade produtiva ou unidade prestadora de serviço para um lugar mais apropriado, após análise de vários aspectos como a facilidade de acesso para os clientes e fornecedores, uma melhor infra-estrutura para as instalações e diversos outros fatores ambientais.

Para Woiler e Mathias (1985) “a classificação quanto à utilidade que o projeto terá para a empresa ou empreendedor, se divide em projeto de viabilidade, projeto final e projeto de financiamento”.

O projeto de viabilidade tem como finalidade principal, verificar a viabilidade a nível interno à própria empresa, através de um processo de coleta, análise e processamento das informações para o diagnóstico adequado.

O projeto final é formado através do conjunto de informações, cujos referenciais críticos para a fase de implantação do projeto já se encontram definidos.

O projeto de financiamento é aquele que visa exclusivamente atender às exigências de órgãos financiadores. Limitam-se na maioria das vezes ao preenchimento de formulários e tabelas financeiras que são fornecidos pelos órgãos financiadores.

Segundo essas classificações, o presente projeto é, dentro da classificação macroeconômica, um projeto de serviço, dentro da classificação microeconômica, um projeto de implantação e dentro da classificação por utilidade, um projeto de viabilidade.

3.5 O projeto de negócio

Várias citações de diversos autores ajudam a conceituar projetos que objetivam principalmente sistematizar as ações do empreendedor.

“O projeto corresponde ao conjunto de informações, sistemática e racionalmente ordenadas, que nos permite estimar os custos e benefícios de um determinado investimento, vale dizer, as vantagens e desvantagens de utilizar recursos para a criação de novos meios de produção (...) Sob a ótica do empresário privado, o projeto representa, de um lado, o procedimento lógico e racional que substitui o comportamento intuitivo e empírico geralmente utilizado para as suas decisões de investimento e, de outro, o mecanismo de avaliação econômica dos efeitos diretos dessas decisões, em termos de rentabilidade ou eficiência da aplicação de recursos financeiros”. (Holanda, 1983, p.95-96)

Segundo Woiler (1985), projeto é o conjunto de informações internas e/ou externas à empresa, coletadas e processadas com o objetivo de analisar (e eventualmente implantar) uma decisão de investimento. É entendido como sendo um modelo que, incorporando informações qualitativas e quantitativas, procura simular a decisão de investir e suas implicações.

Para Souza (1997), o projeto é um empreendimento único, não repetitivo, com início e fim bem definidos, formalmente planejados, organizados, coordenados e controlados que agrega e aplica recursos (custos) visando resultados preestabelecidos (objetivos).

Já para Pomeranz:

“O projeto pode ser definido como um conjunto sistemático de informações que serve de base para a tomada de decisão reativas à alocação de um certo montante de recursos. Constitui uma técnica de análise, cujo objetivo é indicar quais os resultados que podem ser obtidos pela aplicação de um montante de recursos em diferentes usos alternativos”. (Pomeranz, 1988, p.17)

Observa-se nas citações acima referenciadas que a elaboração de projetos tem especial significado e importância como instrumento técnico-administrativo e de avaliação econômica para a condução do empreendimento. Assim, é possível garantir uma situação

futura desejada além de permitir o uso racional dos recursos disponíveis, apresentando o máximo grau de detalhes de maneira sistematizada e ordenada.

Numa visão mais ampliada, a elaboração do projeto pode ser chamado de Plano de Negócio e assume diversas funções:

“Nesta visão ampliada, o Plano de Negócio passa a ter três funções principais: Avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional. Assim, o empreendedor terá uma noção prévia do funcionamento da sua empresa em cada um daqueles aspectos.

Avaliar, retrospectivamente, a evolução do empreendimento ao longo da sua implantação: para cada um dos aspectos definidos no Plano de Negócio, o empreendedor poderá comparar o “previsto” com o “realizado”.

Facilitar, ao empreendedor, a obtenção do capital de terceiros quando o seu capital próprio não é suficiente para cobrir os investimentos iniciais. Neste caso tanto ao buscar outro(s) sócio(s) para o empreendimento, como ao conseguir com agentes financeiros”. (Pereira, 1995, p.31-32)

Pereira (1995, p.31) afirma também que “o principal objetivo do Plano de Negócio é orientar o empreendedor com relação às decisões estratégicas do negócio antes de iniciar o seu empreendimento”.

A elaboração de um plano de negócio tem o objetivo de direcionar as ações estratégicas inerentes a sua implantação. Pode oferecer uma maior segurança no processo de tomada de decisões, contudo não evita completamente as conseqüências dos riscos assumidos. A elaboração de um projeto detalhado do empreendimento tem a função de reduzir estes riscos inerentes à atividade empreendedora, conforme a definição abaixo.

“O risco financeiro e profissional, para aqueles que decidem iniciar o seu próprio negócio, será muito menor do que se imagina, se esse início for bem planejado. O risco financeiro pode ser limitado a uma quantia predeterminada, suportável pelo empreendedor, não só pelo planejamento, mas também pela divisão desse risco com sócios e, eventualmente, até com fornecedores e clientes, (...). Já o risco profissional é quase inexistente, porque uma experiência empreendedora, mesmo que mal sucedida, normalmente enriquece o curriculum vitae e ajuda a encontrar um novo emprego”. (Degen, 1989, p.11)

São inúmeras as informações básicas necessárias para a iniciação de um negócio, entre elas pode-se citar: o ramo de atividade; o mercado – consumidor, concorrente, fornecedor; a localização; o processo operacional e a necessidade de mão-de-obra.

Para Pereira (1995, p. 30) “O plano de negócios é um documento escrito que tem o objetivo de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor deverá avaliar para decidir quanto a viabilidade da empresa a ser criada”.

É importante na elaboração do planejamento o uso da objetividade, portanto, a compatibilidade das idéias e todos os outros fatores e aspectos que envolvem o negócio são de suma importância para avaliar e decidir quanto à viabilidade do empreendimento.

Um processo de planejamento visa também atribuir recursos às atividades e realizar uma análise sobre o retorno dos investimentos.

Segundo Pomeranz (1988) o projeto constitui-se de elementos que dão corpo à idéia do empreendimento e vão do dimensionamento, que pode confundir-se com a própria pesquisa de mercado, passam por estudos técnicos referentes à tecnologia, tamanho e localização e seguem com estudos econômicos e financeiros que tratam da eficiência econômica do projeto e sobre seu financiamento.

O projeto é muito utilizado como uma ferramenta que procura identificar as práticas concorrentes utilizadas na concepção, estruturação e gerenciamento dos projetos, no que concerne à avaliação e a quantificação dos riscos. Isto porque, a incerteza é inerente a qualquer avaliação antecipada de resultados, onde cada projeto envolve sempre um determinado grau de incerteza. Um gerenciamento adequado deve sempre identificar e analisar atitudes com relação ao risco, buscando maximizar os resultados positivos durante o andamento do projeto, utilizando qualquer tipo de tratamento que sirva de procedimento capaz de reduzir e controlar esses riscos.

“O projeto do negócio é um conjunto de dados e informações sobre o futuro empreendimento, definindo suas principais características e condições, para proporcionar uma análise de sua viabilidade e dos seus riscos, bem como para facilitar sua implantação. É uma espécie de plano de viabilização de uma idéia, um pequeno *check-list* para não deixar passar nada despercebido”. (Chiavenato, 1995, p.19)

O projeto do negócio deve constituir-se de uma descrição sistematizada de todos os detalhes, de forma a justificar a convicção do aproveitamento de uma oportunidade e a conseqüente, viabilidade do investimento ou financiamento. Segundo as referências do Instituto Latino Americano de Planificação Econômica e Social (1975), para facilitar a operacionalização do projeto, busca-se a divisão de seus aspectos em grupos distintos. Os principais aspectos relacionados a um projeto de viabilidade e que foram abordados durante a elaboração e execução desta pesquisa são:

- aspectos jurídicos;
- aspectos administrativos;
- aspectos mercadológicos;
- aspectos técnicos;

– aspectos econômicos / financeiros.

O estudo dos aspectos jurídicos, consistiu na elaboração do roteiro documental burocrático necessário para a abertura da Escola de Equitação. O estudo dos aspectos administrativos objetivou a especificação de cargos, funções, responsabilidades e salários. Quanto aos aspectos mercadológicos, a realização de uma pesquisa exploratória descritiva, voltada ao público alvo, possibilitou uma visão sobre o mercado em geral. Fazer a observação, análise e contato direto com a concorrência para identificar os preços praticados, as táticas de marketing e as técnicas de fidelização. Com respeito ao estudo dos aspectos técnicos, pensar na elaboração do lay-out otimizando o espaço físico disponível, a previsão dos equipamentos e o horário de funcionamento. O Estudo dos aspectos econômicos e financeiros é que possibilitou uma visualização numérica perfeita sobre a viabilidade do negócio pretendido.

3.5.1 Aspectos econômicos e financeiros

Todo empreendedor que planeja um novo negócio enfrenta a difícil questão: determinar quanto dinheiro é necessário. Determinar quais são as despesas, quanto esperar de receita, buscando saber quais são as questões relativas à análise financeira.

Trabalha-se com previsões ou suposições de atividades, de preços, de custos. Os preços são estimativas a preço de mercado, informações buscadas junto a fornecedores de equipamentos e materiais. O preço de venda utiliza o resultado da pesquisa junto aos possíveis interessados.

É importantíssimo saber quanto será necessário gastar para montar a empresa e iniciar as atividades. Esta busca de informações passa pelos vários aspectos relacionados ao projeto: aspectos jurídicos; aspectos administrativos; aspectos mercadológicos; aspectos técnicos.

Através de consulta junto da Receita Federal no dia 10 de maio de 2004, em Florianópolis, na Av. Prof. Osmar Cunha, 126 obteve-se a informação de que sendo escola não é vedado a opção pelo Sistema Simples.

Por meio de consulta ao SEBRAE - Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina, através da sua página na internet e posteriormente se dirigindo à Av. Rio Branco, 611 em Florianópolis, obteve-se informações sobre as obrigações tributárias da Micro Empresa.

As Obrigações Tributárias Federais, para uma micro empresa prestadora de serviço varia de acordo com a renda bruta mensal conforme percentual apresentado a seguir:

Até 60.000,00..... 3%

De 60.000,00 a 90.000,00..... 4%

De 90.000,00 a 120.000,00..... 5%

O percentual a ser aplicado em cada mês será o correspondente à receita bruta acumulada até o próprio mês. A microempresa que ultrapassar no decorrer do ano-calendário o limite de R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) sujeitar-se-á, em relação aos valores excedentes, dentro daquele ano, aos percentuais aplicáveis às Empresas de Pequeno Porte, cujos percentuais são mais elevados.

Os Encargos Trabalhistas e Previdenciários são:

- INSS – Sócios contribuem com 20% sobre o valor auferido no mês. É importante ressaltar que deverão ser respeitados o valor mínimo (piso) de um salário mínimo e o valor máximo (teto) de R\$ 1.869,34 (um mil, oitocentos e sessenta e nove reais, trinta e quatro centavos).

O INSS a cargo da empresa é recolhido pelo Simples. A contribuição dos empregados é calculada mediante a aplicação da correspondente alíquota, de forma não cumulativa, sobre o seu salário de contribuição mensal, de acordo com os seguintes valores:

Até R\$ 560,81..... 7,65%

De R\$ 560,82 até R\$ 720,00..... 8,65%

De R\$ 720,01 até R\$ 934,67..... 9,00%

De R\$ 934,68 até R\$ 1.869,34..... 11,00%

- FGTS – Alíquota de 8,5% sobre a remuneração mensal paga ou devida ao empregado no mês anterior (inclusive o 13º salário).

- Contribuição Sindical – Descontada dos empregados, anualmente, um dia de salário. A Contribuição Sindical Patronal respeita tabela progressiva de alíquota constante no respectivo sindicato.

- Aviso Prévio – valor correspondente a um mês de salário.

- Férias Vencidas – salário do mês em que o empregado gozar as férias, a ser pago adiantado, acrescido de 1/3 (um terço).

- Férias Proporcionais – 1/12 sobre o salário do empregado, para cada mês ou fração superior a 15 dias trabalhados, contados a partir do dia de admissão até completar-se um ano, e assim sucessivamente.

- 13º Salário - Valor correspondente a um mês de salário, a ser pago 50% até o dia 20 de novembro de cada ano e 50% até o dia 20 de dezembro do mesmo ano.

– 13º Salário Proporcional – 1/12 sobre o salário do empregado, para cada mês ou fração superior a 15 dias trabalhados, contados a partir de 1º de janeiro do ano correspondente até 31 de dezembro do mesmo ano.

As Obrigações Tributárias Estaduais são:

- ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.

Para enquadramento como Microempresa para fins de ICMS a empresa deve auferir receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 142.000,00 (cento e quarenta e dois mil reais). O ICMS devido obedece a seguinte faixa:

Até R\$ 60.000,00valor mensal de R\$ 25,00.

Faturamento de R\$ 60.000,00 até 93.000,00..... uma alíquota mensal de 0,5%.

Faturamento de R\$ 93.600,00 até R\$ 142.000,00..... alíquota mensal de 1,0%.

As Obrigações Tributárias Municipais:

- Alvará de Funcionamento
- ISS (Imposto Sobre Serviços)
- Vistoria do Corpo de Bombeiros
- Vistoria da Saúde Pública

Também através de consulta ao SEBRAE obteve-se informações quanto às etapas para registro da empresa. Orientado a constituir uma Sociedade Limitada em virtude das características do empreendimento, partiu-se para orientação sobre as etapas para registro de uma sociedade limitada.

Os passos são:

1º passo: consulta de viabilidade na Prefeitura Municipal. Em Florianópolis deve se dirigir à Secretaria de Administração na Rua Conselheiro Mafra, 656 apresentando os documentos do imóvel (escritura, número do habite-se, projeto) cópia do CPF e carteira de identidade. Recolhimento da Taxa de R\$ 22,17 (vinte e dois reais e dezessete centavos).

2º passo: registro da empresa na Junta Comercial do Estado sito à Avenida Rio Branco, 154.

A documentação exigida consta de:

- Capa do processo – requerimento de tarja vermelha (código do ato 090), em uma via;
- Contrato Social em três vias, sendo uma via em original. Não é necessário ser vistado por advogado, já que a empresa será enquadrada como ME.
- Ficha de cadastro nacional – FCN – folhas 01 e 02, uma via de cada;
- Cópia autenticada da carteira de identidade e CPF dos sócios;
- Sendo microempresa, apresentar 02 vias da Declaração, em papel tamanho ofício, acompanhada de capa de processo de Tarja vermelha (01 via) – ME código 302;

- Testemunhas: nome e número da Carteira de Identidade e seu órgão e estado expedidor.
- Comprovantes de pagamento: Guia DARC (01 jogo), R\$ 28,35 (vinte e oito reais e trinta e cinco centavos) – vias excedentes R\$ 3,50 (três reais e cinquenta centavos); Guia DARF (03 vias), R\$ 5,06 (cinco reais e seis centavos), código da receita 6621

Os formulários Capa do Processo, Ficha de Cadastro Nacional devem ser adquiridos em papelaria.

3º passo: Obtenção de Alvará e Inscrição no Cadastro Fiscal na Prefeitura Municipal, Secretaria de Finanças na Rua Álvaro de Carvalho, 145 1º andar. Levar Contrato Social original, CNPJ, vistoria do Corpo de Bombeiros, Alvará sanitário, consulta de viabilidade, Cadastro Municipal de Contribuinte e os recolhimentos de Taxa de expediente, taxa de licença para localização, taxa de licença para publicidade.

4º passo: obtenção do CNPJ.

5º passo: obtenção da Inscrição Estadual – CORFE – Secretaria de Estado da Fazenda, em Florianópolis na Rua Saldanha Marinho, 189. Recolhimento do DAR – Documento de Arrecadação para pagamento de taxa de Inscrição no Cadastro no valor de R\$ 5,32 (cinco reais e trinta e dois centavos).

No aspecto administrativo, estima-se a necessidade de dois cavaleiros além do trabalho dos dois sócios.

Quanto ao aspecto mercadológico considerou-se o gasto com o projeto, aplicação dos questionários e a busca de dados sobre os concorrentes.

Referente ao aspecto técnico, estimou-se gastos com construção de uma sede e das acomodações para os dois cavalos, preparando o local para a instalação da Escola de Equitação.

Já os aspectos econômicos e financeiros levam em conta os aspectos anteriores e demais gastos necessários ao funcionamento da empresa.

Para Dolabela (1999) os investimentos iniciais contém três partes: as despesas pré-operacionais; os investimentos fixos, ou seja, os gastos com a montagem do negócio; e os investimentos iniciais de capital de giro, aqueles recursos necessários para colocar a empresa em funcionamento até gerar receitas.

Para Iudícibus (1986) os custos fixos são fixos mais nas intenções dos que os classificam do que na realidade, já que sofrem variações devidas à inflação ou acréscimo de preços. Mesmo os custos variáveis, presumivelmente não só acompanham proporcionalmente a variação de volume como também, pelo mesmo fato, deveriam ser fixos unitariamente, sofrem, no médio prazo pelo menos, o impacto de economias e deseconomias de escala, de

ineficiências e eficiências, variando mais ou menos proporcionalmente do que a definição possa admitir. Entretanto, por aproximados e sofríveis que possam ser os conceitos contábeis, têm utilidade na prática. Embora consciente do desvio cometido em relação ao conceito teórico de economia, admitimos certas simplificações. Isto é válido não só no que se refere ao custo, como à receita.

Para Blecke (1972) os custos fixos são custos indiretos ou custos de período, incorridos simplesmente pela permanência de uma empresa em atividade. Seu valor independe do volume de produção em um período. Acontecem mesmo sem o funcionamento da empresa. São os custos necessários para administrar, manter e desenvolver a empresa, sejam ou não vendidos os serviços. Os custos variáveis são custos diretos ou custos por produto, incorridos em função da produção de serviços. Por natureza, os itens de custo não são propriamente fixos ou variáveis, mas adquirem tais características por força de decisões tomadas. Assim, a decisão de conservar prédios, equipamentos e pessoal básico da organização em estado de prontidão, sem levar em conta o volume de encomendas recebidas, a qualquer momento, deverá resultar em despesas fixas.

Segundo Sanvicente (1983) uma das técnicas úteis e facilmente aplicáveis para analisar o desempenho e planejamento das atividades de uma empresa é a análise do ponto de equilíbrio das operações. Baseado fundamentalmente no reconhecimento do fato de que certos custos são fixos (em relação ao volume de atividade), enquanto outros variam diretamente com esse volume, a aplicação da técnica exige a identificação desses itens de custo fixo e variável. Como mencionado anteriormente, no projeto atual os custos são, basicamente, fixos.

Para Sanvicente (1983 p.181) “Entende-se por ponto de equilíbrio das operações de uma empresa aquele nível ou volume de produção (ou atividade, em caso de empresa não-industrial) em que o lucro líquido operacional é nulo, ou seja, as receitas operacionais são exatamente iguais ao valor total das despesas operacionais.”

Então, o ponto de equilíbrio das operações de uma empresa (no caso o serviço prestado) é aquele volume de atividade ao qual o lucro líquido operacional é nulo, porque a receita operacional é igual às despesas (ou custos) operacionais.

4. METODOLOGIA

Este capítulo trata da metodologia referente ao presente estudo. Para Lakatos e Marconi (1994) não há ciência sem o emprego de métodos científicos e o uso de método é um fator de segurança e economia na busca dos objetivos do projeto de pesquisa. Para Kerlinger (1979, p.335) “A metodologia inclui maneiras de formular problemas e hipóteses, métodos de observação e coleta de dados, a mensuração de variáveis e técnicas de análise de dados”.

O objetivo deste capítulo foi o de explanar como os dados foram coletados, analisados e utilizados na condução deste estudo para se chegar aos objetivos propostos.

4.1 Característica da pesquisa

É possível fazer uma boa pesquisa desde que se tenha traçado claramente os objetivos antes de inicia-la. Como este estudo estava voltado para a implantação de uma Escola de Equitação, esta pesquisa foi dirigida para a obtenção de dados quanto ao interesse do público jovem em praticar equitação.

Ao caracterizar uma pesquisa, há dois tipos de abordagem que podem ser utilizados: a abordagem quantitativa e a qualitativa. Para efeitos desta pesquisa foi adotado predominantemente o método quantitativo. Entretanto, também se fazem algumas leituras que pode-se classificar como delineamento qualitativo.

Para Oliveira (1999) o que diferencia a abordagem quantitativa da qualitativa é sua sistemática e forma de abordagem do problema objeto de estudo. O modelo quantitativo significou quantificar opiniões, dados, nas formas de coleta de informações e também, o emprego de recursos e técnicas estatísticas, ainda que das mais simples. Representou uma forma de garantir a precisão dos resultados, e evitar distorções de análise e interpretações. Já a abordagem qualitativa, não empregou dados estatísticos como centro do processo de análise do problema. O método qualitativo não teve a pretensão de numerar ou medir unidades ou categorias homogêneas.

Como abordado, no presente estudo, a pesquisa foi qualitativa e quantitativa. Pretendeu-se levantar, através de amostragem, a quantidade de prováveis interessados em freqüentar as aulas da Escola de Equitação. Verificar se já tiveram oportunidade de andar a cavalo e quanto estariam dispostos a pagar pôr mês pelas aulas.

Com relação à perspectiva do estudo, foi um estudo transversal (ocasional) pois a pesquisa não considerou a evolução do tempo, sendo aplicada num intervalo de tempo. Segundo Mattar (1997; p.79) “As pesquisas ocasionais prestam-se a ajudar a resolver problemas específicos...”.

Quanto aos meios de investigação, foi uma pesquisa de campo e bibliográfica. Vergara (1990) coloca que uma pesquisa de campo pode incluir entrevistas, aplicação de questionários, testes e observação participante ou não. Neste estudo, foram aplicados questionários para avaliar a aceitação do serviço da Escola de Equitação no mercado de Florianópolis.

Quanto aos fins, esta pesquisa foi de cunho descritiva e aplicada. Descritiva pois ela revelou o perfil dos interessados nos serviços da escola, e aplicada pois existe o interesse de se conhecer bem o mercado consumidor.

De acordo com Vergara (1990: p.45) “Uma pesquisa aplicada é fundamentalmente motivada pela necessidade de resolver problemas concretos, mais imediatos, ou não. Tem portanto, finalidade prática ao contrário da pesquisa pura...”

4.2 População e amostra

Numa pesquisa é preciso pensar, guiado pelos objetivos, quais são as informações necessárias; quem vai fornecer; como consegui-las; e, como utiliza-las para se chegar aos objetivos propostos.

Um dos caminhos foi determinar uma amostra representativa capaz de permitir que os resultados sejam aceitos como válidos e possíveis à população alvo.

No presente estudo, a população é o público jovem. Tomou-se por base numérica dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2000), onde obteve-se que a população de Florianópolis na faixa etária 10 – 19 anos é de 64.322 habitantes e a população de 20 – 29 anos como sendo de 65.472 habitantes. Com um total de 129.794 habitantes como tamanho da população, para que se procedesse o tamanho da amostra.

De acordo com Vergara (1990: p.48) “Entende-se por população não o número de habitantes de um local, como é largamente conhecido o termo, mas um conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas), por exemplo, que possuem as características que serão objeto de estudo”.

Ainda conforme Vergara (1990, p.48) “Amostra é uma parte do universo (população), escolhida segundo algum critério de representatividade”.

Assim, após definir a população alvo do estudo, determinou-se a amostra a ser pesquisada.

O tamanho da amostra foi calculado através da seguinte fórmula, apresentada por Barbetta (2001):

$$n = \frac{N \cdot n_o}{N + n_o}$$

$$\text{Sendo que } n_o = \frac{1}{E_o^2}$$

E_o = margem de erro presumida = 7%

Assim, dos 129.794 habitantes, obtém-se:

$$n_o = \frac{1}{(0,07)^2} = 204$$

$$n = \frac{129.794 \cdot 204}{129.794 + 204}$$

$$n = 204$$

Assim sendo, o estudo contemplou 204 participantes através de questionário. Determinou-se uma amostragem não aleatória por julgamento e acessibilidade, isto é, “os elementos escolhidos são aqueles julgados como típicos da população que se deseja estudar” (Barbetta, 2001, p.56). Foi aplicado o questionário da presente pesquisa entre alunos de escolas particulares do ensino médio, alunos de faculdades e freqüentadores de academias na cidade, direcionando-se assim, para jovens. O atendimento a crianças não está nos planos da Escola de Equitação no momento atual, pela maior exigência quanto ao espaço e ao pessoal para atendimento.

4.3 Coleta de dados

Os dados foram coletados de fontes primárias pois conforme Mattar (1997, p.134) “são aqueles que não foram antes coletados, estando ainda em posse dos pesquisados, e que são coletados com o propósito de atender às necessidades específicas da pesquisa em andamento”.

A técnica utilizada foi o questionário.

Quanto aos dados dessa pesquisa, podem ser classificados em dados primários.

Esta pesquisa analisou os dados coletados através de questionário, atendendo deste modo as necessidades de informações para o andamento desse trabalho.

O instrumento de coleta de dados nessa pesquisa foi um questionário com perguntas abertas e fechadas. O questionário, segundo Mattar (1997) é um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador.

4.4 Tratamento e análise dos dados

O tratamento dos dados foi processado através da análise de conteúdo.

As definições de análise de conteúdo têm mudado através do tempo. Conforme Richardson (1999) pode ser definida como um conjunto de instrumentos metodológicos cada dia mais aperfeiçoados que se aplicam a discursos diversos. O que importa é que textos contendo dados foram analisados visando a um tratamento quantitativo e qualitativo das informações para posterior utilização na decisão sobre o projeto de negócio.

Além de textos explicativos, foi utilizado planilha do *software* Microsoft EXCEL 2000 para a tabulação dos dados e apresentação em forma de tabela e gráficos que facilitam a visualização dos resultados.

Apresenta-se a seguir o resultado da análise através de relatórios que demonstram o interesse dos possíveis clientes em praticar equitação.

5. A PESQUISA

Foi aplicado o questionário da presente pesquisa entre alunos do ensino médio, alunos de faculdades e freqüentadores de academias na cidade, direcionando-se assim, para jovens.

Houve grande resistência do Colégio Catarinense em permitir a entrada no colégio.

Foi necessário entrar com pedido de autorização junto a diretores, quando obteve-se autorização de ingresso nas dependências do colégio mas não a entrada em salas de aulas.

A opção escolhida foi a de aguardar o intervalo para lanche, quando os alunos foram abordados no pátio do Colégio Catarinense. Solicitava-se, então, a sua participação respondendo ao questionário de pesquisa. A recusa em participar foi pequena.

Os alunos de faculdades foram abordados em sala de aula. Na Universidade Federal de Santa Catarina, na Universidade do Estado de Santa Catarina e na Universidade do Vale do Itajaí, Campus de São José.

Essa abordagem foi efetuada por acadêmicos dessas universidades, o que facilitou o trabalho de aplicação dos questionários nesses locais.

Já os freqüentadores de academia foram abordados na recepção, principalmente na Academia Fernando Scherer (Academia do Beiramar Shopping), onde se completou o número de questionários correspondentes a amostra calculada.

Os dados obtidos do público alvo foram coletados através de 204 questionários com um total de nove perguntas, cujo modelo encontra-se no Apêndice 1. A pergunta de número nove era aberta, permitindo aos participantes dar sugestões para serviços que a Escola de Equitação pode prestar.

A seguir é apresentado o resultado da aplicação do questionário de pesquisa.

Foi apresentada a pergunta do questionário seguida da Tabela e do Gráfico resultantes da tabulação das respostas obtidas em cada pergunta.

A pergunta de número nove que era aberta, foi apresentada com comentários das sugestões mais apresentadas.

As sugestões e comentários, na íntegra, encontram-se no Apêndice 2.

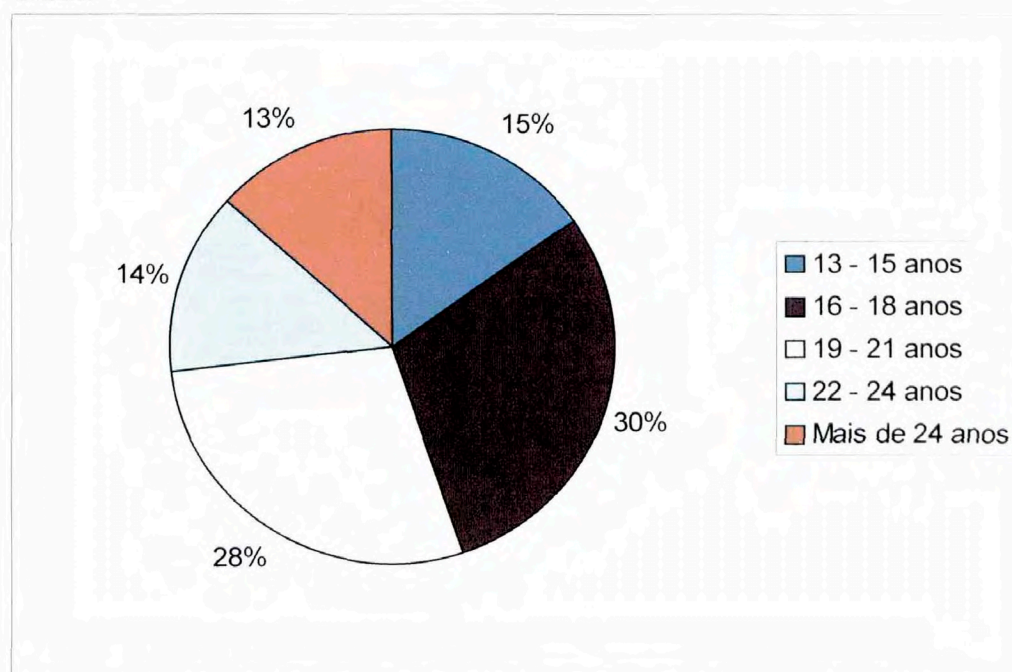
Pergunta nº1 – Qual a sua faixa etária?

Tabela 1

FAIXA ETÁRIA	Nº DE PESSOAS	%
13 - 15 anos	31	15,20
16 - 18 anos	60	29,41
19 - 21 anos	58	28,43
22 - 24 anos	28	13,73
Mais de 24 anos	27	13,24
TOTAL	204	100,00

Fonte: Dados Primários

Gráfico 1



Fonte: Dados Primários

Conforme se pôde observar através dos dados acima, houve uma concentração nas faixas compreendidas entre 16 a 21 anos, apesar de o público alvo do estudo ser composto por jovens na faixa etária entre 13 a 24 anos.

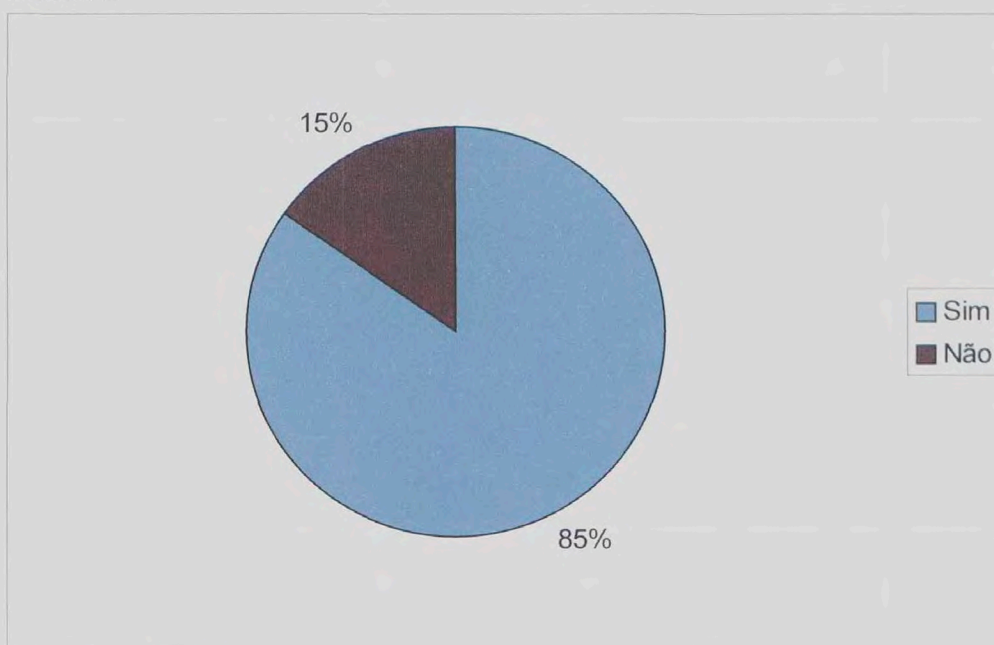
Pergunta nº 2 – “Já andou a cavalo alguma vez?”

Tabela 2

ITENS	Nº DE PESSOAS	%
Sim	173	84,80
Não	31	15,20
TOTAL	204	100,00

Fonte: Dados Primários

Gráfico 2



Fonte: Dados Primários

Analisando o Gráfico 2 é possível observar que 85% responderam afirmativamente.

Este fato faz pensar que a equitação não é desconhecida, o que falta é um aprendizado da técnica correta para se extrair do esporte o que a sua prática tem de melhor. Considerando-se, assim, a regularidade necessária na prática para o aprendizado correto e a otimização dos benefícios para o corpo e para a mente, associado à diminuição dos riscos.

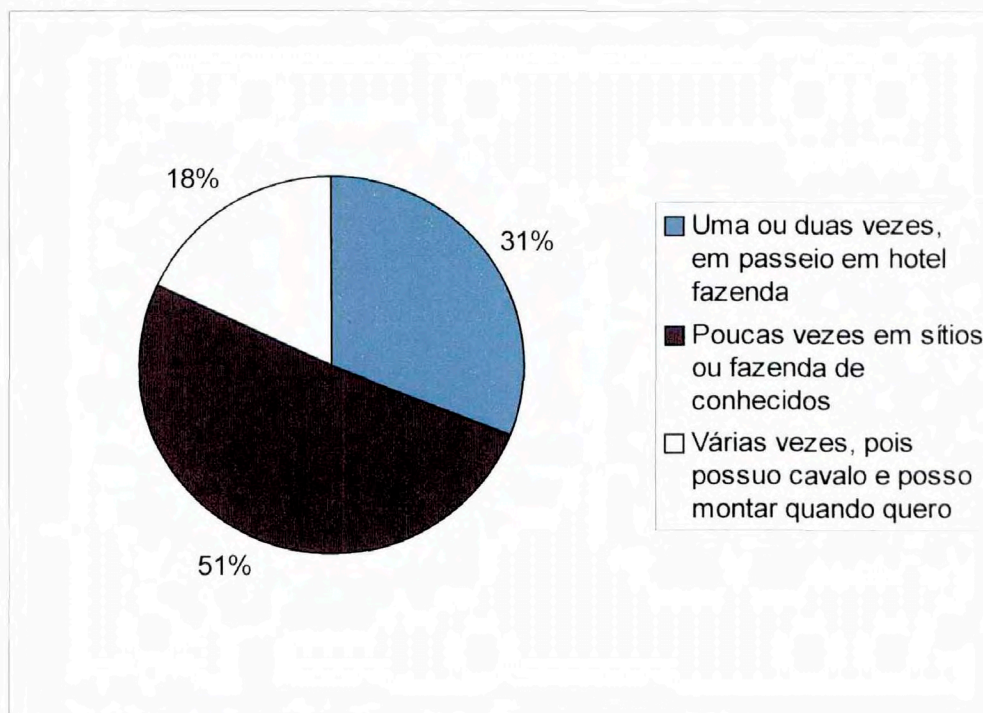
Pergunta nº 3 – “Se já andou a cavalo, qual foi a situação?”

Tabela 3

ITENS	Nº DE PESSOAS	%
Uma ou duas vezes, em passeio em hotel fazenda	53	30,64
Poucas vezes em sítios ou fazenda de conhecidos	87	50,29
Várias vezes, pois possuo cavalo e posso montar quando quero	31	17,92
TOTAL	173	100,00

Fonte: Dados Primários

Gráfico 3



Fonte: Dados Primários

O objetivo desta pergunta era identificar a regularidade ou não da prática da equitação. Pôde-se observar que 51% dos que responderam ao questionário disseram que andaram a cavalo poucas vezes, em sítios ou fazendas, porém duas pessoas afirmaram que andaram a cavalo várias vezes apesar de não possuírem um cavalo.

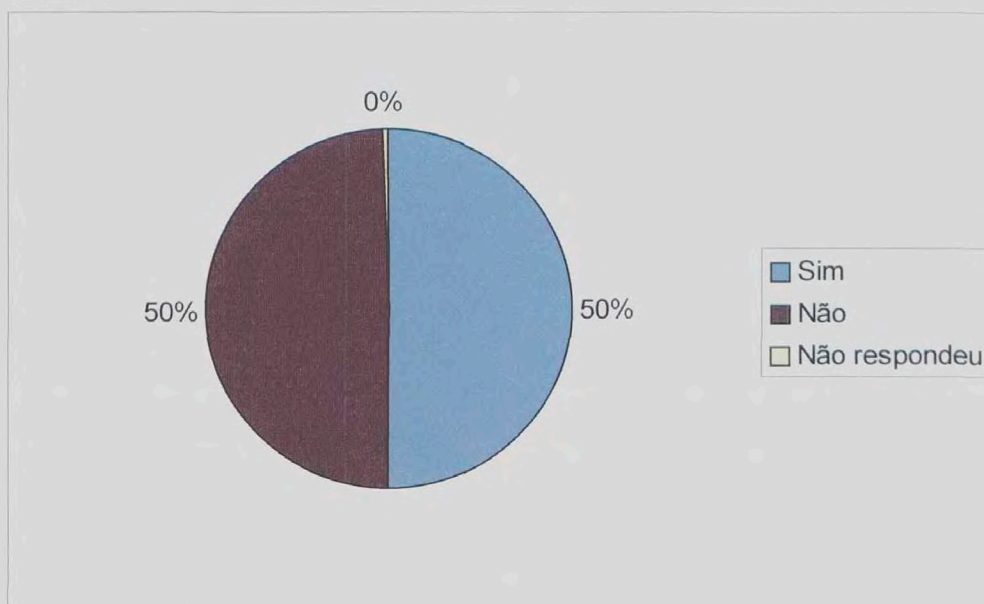
Pergunta nº 4 – “Se lhe fosse possível, gostaria de ter aulas com instrutor para aprender como montar a cavalo com técnica correta?”

Tabela 4

ITENS	Nº DE PESSOAS	%
Sim	102	50,00
Não	101	49,51
Não respondeu	1	0,49
TOTAL	204	100,00

Fonte: Dados Primários

Gráfico 4



Fonte: Dados Primários

Através dos dados acima, pôde-se observar que 50% dos entrevistados responderam que gostariam de ter aulas para poderem aprender a montar a cavalo com técnica correta.

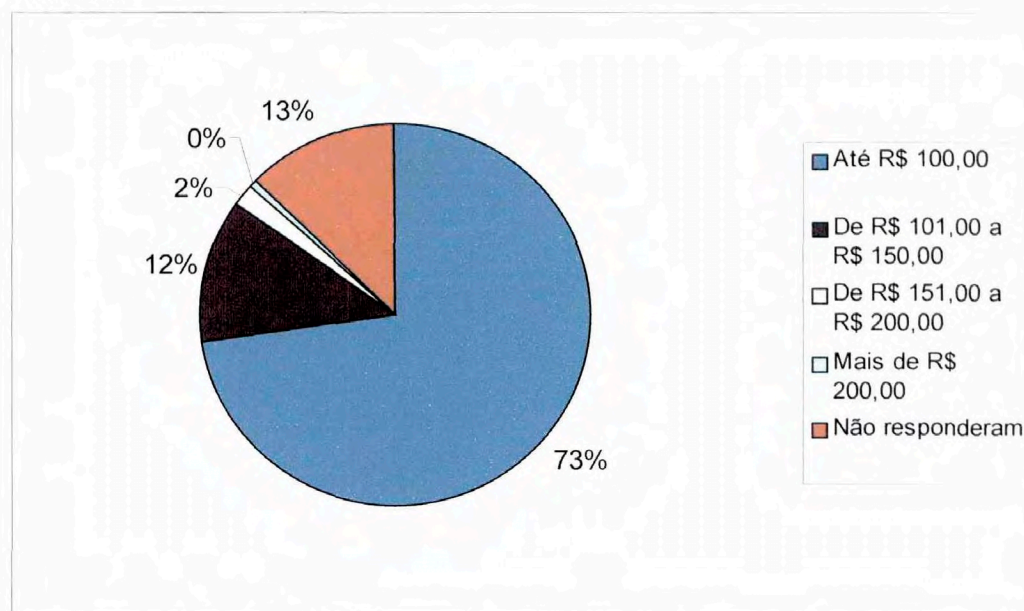
Pergunta nº 05 – “Até que faixa de valor você estaria disposto a desembolsar por mês por duas aulas de uma hora cada uma, dois dias por semana?”

Tabela 5

FAIXAS	Nº DE PESSOAS	%
Até R\$ 100,00	148	72,55
R\$ 101,00 a R\$ 150,00	25	12,25
R\$ 151,00 a R\$ 200,00	4	1,96
Mais de R\$ 200,00	1	0,49
Não responderam	26	12,75
TOTAL	204	100,00

Fonte: Dados Primários

Gráfico 5



Fonte: Dados Primários

A pergunta 05 teve o objetivo de saber quanto os possíveis alunos estariam dispostos a pagar mensalmente pelas aulas de equitação.

Como se pôde constatar, dos possíveis clientes, 72,55% estariam dispostos a desembolsar até R\$ 100,00 (cem reais) por mês por duas aulas semanais de equitação.

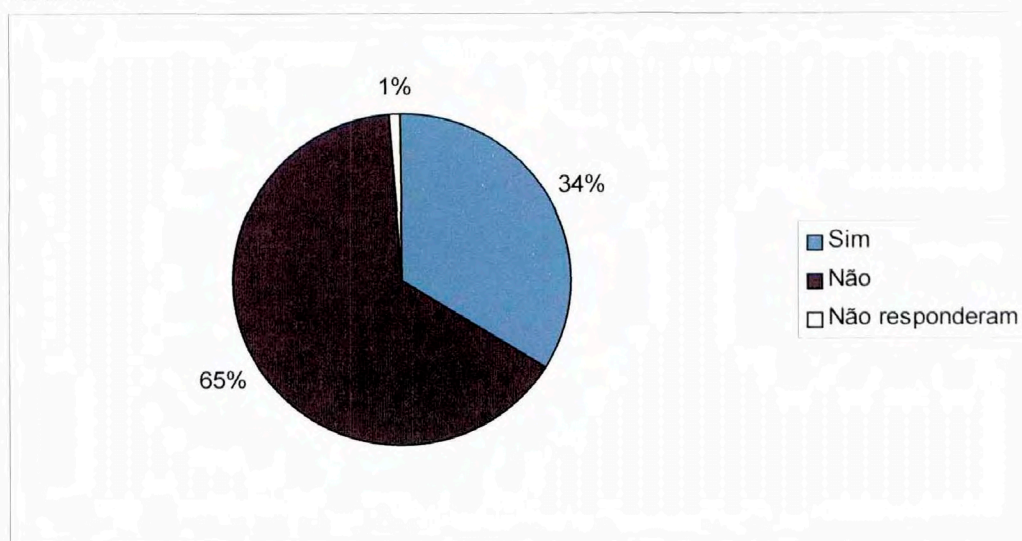
Pergunta nº 06 – “Estaria disposto a se deslocar até a SC 401 nº 4.637 (altura do Km 5) bairro Saco Grande II, a 10 Km do centro de Florianópolis, para receber essas aulas”?

Tabela 6

ALTERNATIVA	Nº DE ESSOAS	%
Sim	69	33,80
Não	133	65,20
Não responderam	2	1,00
TOTAL	204	100,00

Fonte: Dados Primários

Gráfico 6



Fonte: Dados Primários

Conforme observado através do Gráfico e da Tabela acima, dos questionados 34% responderam que estariam dispostos a esse deslocamento e 65% responderam que não estariam dispostos a se deslocar até o endereço da Escola de Equitação. Com a informação de que 65% do total dos questionados não estariam disposto a esse deslocamento foram separados os questionários com resposta afirmativa na questão de número 4 (“Se lhe fosse possível, gostaria de ter aulas com instrutor para aprender como montar a cavalo com técnica correta?”) e constatou-se que dos 102 que responderam sim, 44 responderam não a pergunta sobre sua disposição em se deslocar até o endereço previsto para a Escola de Equitação.

Observou-se, então, que esse percentual se altera e entre os interessados em obter as aulas, 43% não estariam dispostos a se dirigir ao local e 57% teriam a disposição para se deslocar até o endereço previsto para a localização da escola.

Logo, provavelmente o local talvez não seja o mais adequado.

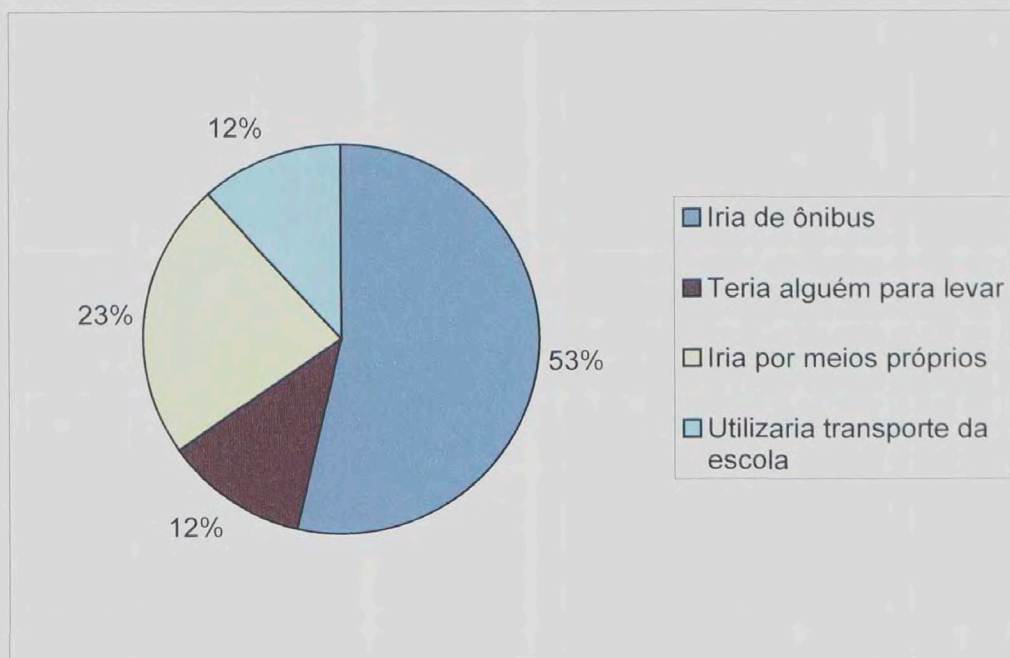
Pergunta 07 – “Se a resposta foi sim à pergunta anterior, como seria esse seu deslocamento até o local previsto para a instalação da escola, você”:

Tabela 7

ITENS	Nº DE PESSOAS	%
Iria de ônibus	37	53,60
Teria alguém para levar	8	11,60
Iria por meios próprios	16	23,20
Utilizaria transporte da escola	8	11,60
TOTAL	69	100,00

Fonte: Dados Primários

Gráfico 7



Fonte: Dados Primários

A pergunta de número 07 somente foi respondida pelos 69 entrevistados que responderam sim à pergunta de número 06.

Os dados acima nos permitem observar que, dos que estão dispostos a ir até o local da escola, 53% iriam de ônibus, 12% teria quem os levasse, 23% iria por meios próprios (possui veículo) e 12% referem a intenção de utilizar transporte da escola.

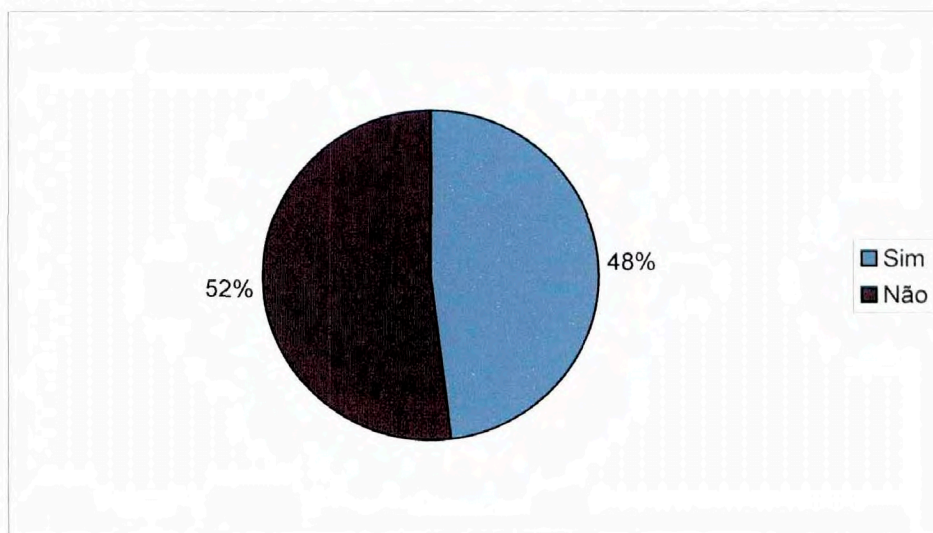
Pergunta nº 08 – “Você gostaria de ter um cavalo para poder montar em dia e horário de sua escolha, independente de horário de aula, se pudesse deixar em um estábulo no local da escola”?

Tabela 8

ITENS	Nº DE PESSOAS	%
Sim	98	48,04
Não	106	51,96
TOTAL	204	100,00

Fonte: Dados Primários

Gráfico 8



Fonte: Dados Primários

O objetivo da pergunta foi saber se, além das aulas com o instrutor, haveria o interesse em adquirir um cavalo e mantê-lo estabulado. No entanto, foi falha esta tentativa já que não se considerou a questão do valor dessa estabulação, o que seria possível num momento futuro.

A Tabela e Gráfico acima apresentam o resultado da pergunta feita sobre o interesse desses possíveis clientes em ter um cavalo para poder montar em dia e horário de sua escolha, independente de horário de aula, se pudesse deixar em um estábulo no local da escola.

Como se pôde observar, dos questionados 48 % responderam que gostariam de ter um cavalo se pudessem deixar estabulado no local da escola.

As sugestões das pessoas que responderam ao questionário quanto a serviços que a Escola de Equitação pode prestar foram variadas, mas repetiu-se aulas para deficientes. No entanto, conforme citado anteriormente, a Equoterapia requer assistência médica e participação de Fisioterapeuta, e não está nos planos da Escola de Equitação.

Foi sugerido também projeto social com aulas para crianças carentes.

Repetiu-se também sugestão de transporte da própria escola embora houvesse pergunta a respeito no questionário de pesquisa, conforme pode-se observar na pergunta número 07. Dos que responderam sim a pergunta de número 06, somente 11% disseram que utilizariam transporte da própria escola.

As sugestões, nas palavras dos participantes da amostra do público alvo encontram-se, na íntegra, no Apêndice 2.

A aplicação do questionário de pesquisa possibilitou a obtenção de dados quanto ao interesse do público jovem em praticar equitação.

Levantou-se, através de amostragem, a quantidade de prováveis interessados em freqüentar as aulas da Escola de Equitação e quanto estariam dispostos a pagar pôr mês pelas aulas.

Verificou-se que a prática da equitação, ao menos como lazer esporádico, não está fora da realidade da população jovem pesquisada, já que 173 pessoas das 204 que responderam ao questionário já andaram a cavalo.

No entanto, o interesse em obter aulas com instrutor, 102 dos 204 questionados, não foi um resultado muito animador, considerando-se que entre demonstrar interesse e efetivamente buscar essas aulas há um longo caminho.

Quanto a faixa de valores cogitados para a mensalidade, somente um respondente assinalou mais de R\$200,00 (duzentos reais). Quatro assinalaram de R\$ 151,00 (cento e cinquenta e um reais) a R\$ 200,00 (duzentos reais). Vinte e cinco assinalaram e R\$ 101,00 (cento e um reais) a R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais). A grande maioria, cento e quarenta e oito, assinalaram R\$ até 100,00 (cem reais), e alguns ainda colocaram a observação ao lado da pergunta de valores como R\$ 50,00 (cinquenta reais), R\$ 80,00 (oitenta reais). Algumas sugestões que se repetiram também foram a respeito de valores, sugerindo que fosse mais acessível, mais barato. Pôde-se, então, constatar que a percepção do público é de que a equitação é um esporte caro, pouco acessível, até com comentário feito ao lado da referida pergunta de que “é um esporte somente para ricos”.

6. ASPECTOS ECONÔMICOS FINANCEIROS

Nesta etapa foram feitos os cálculos dos indicadores financeiros e econômicos que respaldaram a análise de viabilidade.

Os aspectos econômicos financeiros referem-se à análise do empreendimento, através da mensuração dos investimentos, projeções de receitas e despesas, estabelecimento do ponto de equilíbrio e avaliação do investimento.

6.1 Investimento inicial

Quanto é necessário gastar para montar a empresa e iniciar as suas atividades.

O investimento inicial envolve despesas pré-operacionais, o investimento fixo, capital de giro e reserva.

O conjunto de todos os equipamentos necessários para o funcionamento da Escola de Equitação constitui um ativo fixo de custo bastante elevado, apresentando pouca flexibilidade, já que não basta ter um dos equipamentos e não ter outro.

Apresenta-se, a seguir, os cálculos e orçamentos efetuados para o estudo, os quais constarão dos quadros de despesas, investimentos, custos.

6.1.1 Investimento fixo

O investimento fixo do projeto envolve os investimentos em imóveis, móveis e utensílios, equipamentos, enfim desembolsos para o imobilizado.

No caso do projeto os equipamentos, móveis e utensílios, referem-se aos instrumentais necessários para preparar o cavalo, preparar a pista para ministrar as aulas práticas, bem como toda a estrutura como móveis, aparelho de televisão e vídeo cassete mais as fitas de vídeo para aulas teóricas.

DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS

Quadro 01

ITENS	R\$
Gastos com o projeto (papel, tinta, deslocamentos, cópias)	190,00
Gastos com registro da empresa	600,00
TOTAL	790,00

Fonte: Dados Primários

Gastos com o projeto – Cálculos: despesas com cópias, papel, tinta, ligações telefônicas e deslocamento.

GASTOS COM O PROJETO

Quadro 02

ITENS	R\$
460 cópias a R\$ 0,06	27,60
2 cartuchos de tinta (1colorido e 1 preto) para impressora	43,00
Papel A4	14,40
Gasto estimado com ligações telefônicas	5,00
Gasto estimado com gasolina	100,00
TOTAL	190,00

Fonte: Dados Primários

IMÓVEIS

Quadro 03

ITENS	DESCRIÇÃO	PREÇO TOTAL R\$
Terreno	2.5 Ha = 25.000 metros quadrados a R\$10,00/metro quadrado	250.000,00
Casa sede	Com 125 metros quadrados de área construída com escritório, sala de vídeo, sala de estar, banheiros e vestiários a R\$ 400,00/metro quadrado	50.000,00
Baias, selaria e depósitos para ração e utensílios	2 baias, 1 selaria, 1 depósito para ração e utensílios, área construída total 40 metros quadrados a R\$ 250,00 o metro quadrado	10.000,00
TOTAL		310.000,00

Fonte: Dados Primários

EQUIPAMENTOS

Quadro 04

QUANT.	DESCRIÇÃO	PREÇO AQUIS. (R\$) UNID.	PREÇO TOTAL R\$
2	Cavalo	10.000,00	20.000,00
2	Bridão	230,00	460,00
2	Rédea	60,00	120,00
2	Cabeçada	100,00	200,00
2	Sela	700,00	1.400,00
1	Aparelho de televisão.		600,00
1	Aparelho de vídeo cassete		300,00
4	Fita de vídeo. Temas: alimentação do cavalo, adestramento, salto de obstáculos, principais doenças dos cavalos.	25,00 (preço médio)	100,00
2	Jogo de obstáculo para pista de salto	2.700,00	5.400,00
TOTAL			28.580,00

Fonte: Fornecedores

MÓVEIS E UTENSÍLIOS

Quadro 05

QUANT.	DESCRIÇÃO	PREÇO AQUIS. (R\$) UNID	PREÇO TOTAL (R\$)
1	Mesa com seis cadeiras	320,00	320,00
1	Jogo de sofá	390,00	390,00
1	Escrivaninha	450,00	450,00
1	Aparelho telefônico	70,00	70,00
4	Placas de publicidade	80,00	320,00
TOTAL			1.550,00

Fonte: Fornecedores

O investimento fixo é de elevada monta.

Antes de iniciar atividades a Escola de Equitação precisa contar com toda a estrutura já montada, ou seja, instalações, cavalos, contratação de pessoal, alimentação dos cavalos, tudo disponibilizado antes que se pense em vender os serviços.

Os preços dos móveis e eletroeletrônicos foram orçados nas Lojas Koerich.

Os preços dos equipamentos como bridão, rédea, cabeçada e sela bem como semente de gramínea, ração e alfafa foram orçados na Agropecuária Sens sito à Rua Francisco Tolentino, 670 – Centro – Florianópolis, SC.

O preço do metro quadrado de área construída, tanto da casa sede quanto do alojamento para os animais foi orçado junto à Bautech Construções e Incorporações Ltda, Rua Professor Othon Gama D'êça, 900 bloco A, sala 6, no centro de Florianópolis.

O veículo utilitário trata-se de um Wolkswagem saveiro ano 1.988. O preço desse veículo foi pesquisado no jornal Diário Catarinense.

O preço do jogo de obstáculos foi orçado junto à Madeireira Baía Sul Ltda, rua Francisco Pedro Cunha, 567 – São José, SC.

O orçamento apresentado foi:

ORÇAMENTO DO JOGO DE OBSTÁCULOS

Quadro 06

ITENS	R\$
30 paraflancos a R\$ 80,00 cada um	2.400,00
30 varas a R\$ 10,00 cada uma	300,00
TOTAL	2.700,00

Fonte: Fornecedores

Como são necessários dois jogos de obstáculos, o preço total fica em R\$ 5.400,00.

O custo das placas foi orçado na mesma madeireira acima, com mão-de-obra de pintor de placas do conhecimento dos mesmos.

O custo da produção da pastagem. Para obter 1.8 Ha (18.000 metros quadrados) de pastagem são necessários:

FORMAÇÃO DA PASTAGEM

Quadro 07

ITENS	R\$
Dois sacos de semente de grama perene (valor unitário R\$ 180,00)	360,00
Mão de Obra – 6 dias de serviço / R\$ 20,00 por dia	120,00
TOTAL	480,00

Fonte: Fornecedores

O investimento fixo total envolve os seguintes desembolsos:

INVESTIMENTO FIXO TOTAL

Quadro 08

ITENS	R\$
Imóveis	310.000,00
Móveis e utensílios	1.550,00
Equipamentos	28.580,00
Veículo utilitário	8.000,00
Despesas de registro	600,00
Gastos com o projeto	190,00
Plantação de pastagem	480,00
TOTAL	349.400,00

Fonte: Dados Primários

O capital de giro de um projeto de viabilidade compreende gastos operacionais que deverão ser bancados pelo empreendedor já que ainda não são cobertos pelas receitas. Então é preciso dispor de um valor monetário para estes gastos com pró-labore, salários e encargos, telefone, água, luz, honorários do contador, materiais de limpeza e estoque inicial.

CAPITAL DE GIRO

Quadro 09

ITENS	R\$
Honorários contábeis	300,00
Salários de 2 cavaleiros (R\$ 260,00 multiplicado por 2)	520,00
Pró-labore dos dois sócios R\$ 600,00 multiplicado por 2)	1.200,00
Ração, alfafa e serragem	801,00
Água, luz e telefone (R\$ 100,00, R\$ 150,00 e R\$ 180,00, respectivamente)	430,00
Materiais de limpeza	70,00
Manutenção e conservação	36,00
TOTAL	3.357,00

Fonte: Elaborado pelo autor

Os desembolsos totais que envolvem o investimento inicial serão descritos a seguir.

INVESTIMENTO INICIAL

Quadro 10

ITENS	R\$
Investimento fixo total	349.400,00
Capital de giro	3.357,00
Sub total	352.757,00
Reserva de 10 %	35.276,00
TOTAL	388.033,00

Fonte: Elaborado pelo autor

6.2 Estimativas de receita

A etapa de projeção das receitas permite estimar as demandas necessárias à montagem dos cenários. As estimativas de receitas foram apresentadas em três cenários, otimista, realista e pessimista, com diferentes capacidades produtivas, respectivamente 100%, 75% e 50%.

A capacidade produtiva do empreendimento considerando o número de animais disponibilizado que é de dois animais, e a condição do instrutor em atender no mesmo horário dois alunos em aula descreve-se abaixo:

6.2.1 Cálculo da capacidade produtiva

Quantidade de pistas para as aulas = 02

Quantidade de animais disponibilizados = 02

Número de aulas semanais por aluno = 02

Número de horas ao dia por cavalo = 04 horas

Serão 8 horas diárias x 6 dias (semana) = 48 horas semanais

48 horas semanais x 4,5 (considerando 4 semanas e meia mensais) = 216,00 horas mensais

Portanto, a capacidade produtiva é de 216,00 horas mensais o que possibilita o atendimento de 108 alunos.

Considerando-se a capacidade produtiva em diferentes cenários temos:

CAPACIDADE PRODUTIVA

Quadro 11

ITEM	CENÁRIOS		
	OTIMISTA	REALISTA	PESSIMISTA
Quantidade de alunos com 2 aulas semanais	108	81	54

Fonte: Elaborado pelo autor

PREÇO DAS AULAS

Quadro 12

ITEM	R\$
Valor mensal para duas aulas semanais	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor

De acordo com a capacidade produtiva dos diferentes cenários e o preço da mensalidade temos as seguintes receitas mensal e anual:

RECEITA MENSAL DE ACORDO COM OS CENÁRIOS

Quadro 13

ITENS	CENÁRIOS		
	OTIMISTA	REALISTA	PESSIMISTA
Mensalidade R\$ 100,00 x número de alunos	100 X 108	100 X 81	100 X 54
TOTAL	10.800,00	8.100,00	5.400,00

Fonte: Elaborado pelo autor

RECEITA ANUAL NOS CENÁRIOS

Quadro 14

ITENS	CENÁRIOS		
	OTIMISTA	REALISTA	PESSIMISTA
Mensalidade R\$ 100,00 x número de alunos X 12	100 X 108 X 12	100 X 81 X 12	100 X 54 X 12
TOTAL	129.600,00	97.200,00	64.800,00

Fonte: Elaborado pelo autor

6.3 Estimativa de custos

A estimativa de custos é tão importante quanto à demanda, pois, a partir destes dados, pode-se construir a DRE estimada e o ponto de equilíbrio, bem como demais cálculos necessários a mensuração e avaliação do empreendimento.

Para manter instalações e estruturas de trabalho, os custos fixos, no sentido prático, são elevados na empresa em questão, já que, mesmo não acontecendo as aulas, é preciso alimentar os animais e manter toda a estrutura funcionando. Os custos variáveis, referem-se mais propriamente a impostos variando de acordo com o faturamento bruto anual. Para termos de análise, todos os custos estimados podem ser considerados fixos.

CUSTOS FIXOS MENSAIS

Quadro 15

ITENS	R\$
Pró-labore do sócio investidor	600,00
Pró-labore do sócio gerente	600,00
Salário dos funcionários	520,00
FGTS (8,5% do salário- 520,00 x 0,085)	44,00
INSS (sócios - 20% sobre o valor mensal - 1.200,00 x 0.2)	240,00
INSS (empregados – 7,65% sobre salário – 520,00 x 0,0765)	40,00
Honorários contábeis	300,00
Médico Veterinário	400,00
Depreciações variadas	302,00
TOTAL	3.046,00

Fonte: Dados Primários

Os cálculos referentes aos valores apresentados nos Quadros 15 e 21 são:

CONSUMO DE RAÇÃO

Quadro 16

Nº DE ANIMAIS	CONSUMO MENSAL EM Kg POR ANIMAL	CONSUMO TOTAL EM Kg	PREÇO POR Kg (R\$)	VALOR (R\$)
2	200	400	0,72	288,00

Fonte: Fornecedores

O preço da saca de 25 kg é R\$ 18,00, o que resulta no valor de R\$ 0,72 o Kg.

CONSUMO DE ALFAFA

Quadro 17

Nº DE ANIMAIS	CONSUMO MENSAL EM Kg POR ANIMAL	CONSUMO TOTAL EM Kg	PREÇO POR Kg (R\$)	VALOR (R\$)
2	90	180	1,00	180,00

Fonte: Fornecedores

O preço do fardo de 30 kg é R\$ 30,00, o que resulta no valor de R\$ 1,00 o Kg.

CONSUMO DE SERRAGEM

Quadro 18

Nº DE BAIAS	CONSUMO MENSAL EM M³ POR BAIA	CONSUMO TOTAL EM M³	PREÇO POR M³ (R\$)	VALOR (R\$)
2	4	8	41,60	332,80

Fonte: Fornecedores

Os preços de ração, alfafa e serragem foram levantados junto aos fornecedores, fazendo-se uma média dos preços praticados.

O custo do médico veterinário foi calculado considerando-se um visita por semana a R\$ 100,00 (cem reais) cada visita, para um atendimento preventivo.

Fez-se uma estimativa de gastos com material de limpeza e conservação. Os preços foram pesquisados no Supermercado Angeloni da Avenida Beiramar.

MATERIAIS DE LIMPEZA

Quadro 19

QUANT.	DESCRIÇÃO	VALOR UNIT.(R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
4	Sabão de glicerina	2,15	8,60
4	Detergente	0,60	2,40
4	Sabão de côco	1,20	4,80
3	Desinfetante	5,30	15,90
4	Sabão em pó	4,50	18,00
5	Creolina	0,75	3,75
2	Panos de chão	1,00	2,00
5	Flanelas	0,80	4,00
1	Vassoura cerda grossa	6,00	6,00
3	Álcool	1,50	4,50
TOTAL			69,95

Fonte: Fornecedores

Foi estimado o gasto para higiene e limpeza da casa sede, baias e depósito de ração e utensílios.

MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO

Quadro 20

CONS. MÊS	DESCRIÇÃO	VALOR UNIT. (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
1 maço	Pregos	3,00	3,00
1 litro	Óleo de mocotó para materiais em couro	20,00	20,00
½ lata	Cera para o equipamento	25,00	12,50
TOTAL			35,50

Fonte: Fornecedores

Foram estimados gastos com materiais necessários para pequenos consertos e manutenção do material e equipamento.

Propaganda – o preço de anúncio foi pesquisado por telefone para anúncio no Jornal Diário Catarinense. Pensou-se em fazer propaganda em jornal, somente aos domingos, em anúncio de tamanho pequeno. O preço informado foi de R\$ 9,80 (nove reais e oitenta centavos) por anúncio para pacote, o que resulta em um gasto de R\$ 39,20 (trinta e nove reais e vinte centavos) ao mês.

Depreciação – A taxa de depreciação dos ativos, obtidas junto à Receita Federal, costuma variar entre 05 a 10 anos. Alguns equipamentos terão, provavelmente, uma vida útil mais curta e outros mais longa. Considerando-se, então, como 5 anos em média, calculou-se a depreciação dos equipamentos e do veículo como: R\$ 18.130,00 dividido por 60 meses = R\$ 302,16 mensais.

De acordo com as características do empreendimento os custos variáveis do projeto referem-se mais propriamente a impostos, já que os demais custos acontecerão independente de haver alunos matriculados ou não.

Os preços foram pesquisados no Supermercado Angeloni da Avenida Beiramar.

CUSTOS VARIÁVEIS MENSAIS

Quadro 21

ITENS	VALORES (R\$)		
	OTIMISTA	REALISTA	PESSIMISTA
Simples	$108 \times 100,00 \times 0,05 = 540,00$	$81 \times 100,00 \times 0,05 = 405,00$	$54 \times 100,00 \times 0,04 = 216,00$
Energia elétrica	255,00	190,00	130,00
Água	175,00	130,00	90,00
Telefone	240,00	180,00	120,00
Ração	288,00	288,00	144,00
Alfafa	180,00	180,00	90,00
Serragem	333,00	333,00	166,00
Material de limpeza	95,00	70,00	50,00
Manutenção e conservação	48,00	36,00	24,00
Propaganda	52,00	39,00	26,00
TOTAL	2.206,00	1.851,00	1.056,00

Fonte: Elaborado pelo autor

6.4 Resultados operacionais

Os resultados operacionais serão demonstrados mensal e anualmente através do Fluxo de Caixa e da Demonstração do Resultado do Exercício estimativos. Serão utilizados os dados acima mencionados para as demonstrações.

FLUXO DE CAIXA MENSAL

Quadro 22

Fluxo de Caixa (mensal)	OTIMISTA (R\$)	REALISTA (R\$)	PESSIMISTA (R\$)
1. INGRESSOS			
1.1 Serviços (Receita)	10.800,00	8.100,00	5.400,00
TOTAL	10.800,00	8.100,00	5.400,00
2. DESEMBOLSOS			
2.1 Pró-labore	1.200,00	1.200,00	1.200,00
2.2 INSS dos sócios	240,00	240,00	240,00
2.3 Salários c/encargos	604,00	604,00	604,00
2.4 Despesas tributárias (Simples)	540,00 (5%)	405,00 (5%)	216,00 (4%)
2.5 Outras despesas	2.668,00	2.448,00	1.842,00
TOTAL	5.252,00	4.897,00	4.102,00
Saldo final de caixa projetado	5.548,00	3.203,00	1.298,00

Fonte: Elaborado pelo autor

DRE MENSAL

Quadro 23

DRE (mensal)	OTIMISTA (R\$)	REALISTA (R\$)	PESSIMISTA (R\$)
Receita de serviços	10.800,00	8.100,00	5.400,00
(-) Despesas Operacionais	5.252,00	4.897,00	4.102,00
Resultado Operacional	5.548,00	3.203,00	1.298,00
(-) IR (5%, 5% e 4%)	277,40	160,15	51,92
Lucro Líquido do Exercício	5.270,60	3.042,85	1.246,08

Fonte: Elaborado pelo autor

DRE ANUAL

Quadro 24

DRE (anual)	OTIMISTA (R\$)	REALISTA (R\$)	PESSIMISTA (R\$)
Receita de serviços	129.600,00	97.200,00	64.800,00
(-) Despesas Operacionais	63.024,00	58.764,00	49.224,00
Resultado Operacional	66.576,00	38.436,00	15.576,00
(-) IR (5%, 5% e 4%)	3.328,80	1.921,80	623,04
Lucro Líquido do Exercício	63.247,20	36.514,20	14.952,96

Fonte: Elaborado pelo autor

6.5 Margem de contribuição

A margem de contribuição é o cálculo da diferença entre a receita operacional e custos variáveis.

Quadro 25

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	OTIMISTA	REALISTA	PESSIMISTA
Receita operacional	10.800,00	8.100,00	5.400,00
Custos variáveis	(2.206,00)	(1.851,00)	(1.056,00)
TOTAL	8.594,00	6.249,00	4.344,00

Fonte: Elaborado pelo autor

A margem de contribuição serve para cobrir os custos fixos e proporcionar lucro.

6.6 Ponto de equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio foi calculado através da seguinte fórmula, apresentada por Sanvicente (1983):

$$Q = \frac{CFT}{p-v}$$

A fórmula do ponto de equilíbrio das operações considera os seguintes símbolos:

p = preço unitário de venda

Q = volume de produção e venda (unidades)

v = custo variável unitário

CFT = custo fixo total

A equação acima fornece o ponto de lucro líquido operacional igual a zero, ou ponto de equilíbrio das operações. Substituindo os valores na fórmula, temos:

$$p = R\$ 100,00$$

$$CFT = R\$ 3.046,00$$

$$v = 2.206,00/108 = 20,42$$

$$1.851,00/81 = 22,85$$

$$1.056,00/54 = 19,55$$

Fazendo-se a média:

$$\frac{20,42 + 22,85 + 19,55}{3} = 20,94$$

$$v = 20,94$$

$$Q = \frac{3.046,00}{100,00 - 20,94} = \frac{3.046,00}{79,06} = 39 \text{ alunos}$$

$$Pe = 39 \times 100 = R\$ 3.900,00$$

Portanto, o ponto de equilíbrio, isto é, o faturamento necessário para que a empresa possa cumprir suas obrigações é de R\$ 3.900,00 ou 39 alunos.

6.7 Avaliação do investimento

A avaliação do investimento ocorre através do cálculo do período de *payback* e taxa média de retorno.

Dividindo-se o investimento inicial por estas entradas projetadas obtém-se a taxa que deve ser inferior ao prazo de vida útil do investimento, para que este possa ser considerado viável financeiramente.

PAYBACK

Quadro 26

ITENS	OTIMISTA	REALISTA	PESSIMISTA
Investimento Inicial	388.033,00	388.033,00	388.033,00
Lucro Líquido	63.247,20	36.514,20	14.952,96
TOTAL	6,13 anos	10,62 anos	25,95 anos

Fonte: Elaborado pelo autor

O período de *payback* no cenário otimista é de 6,13 anos, no cenário realista, de 10,62 anos, e, no cenário pessimista, de 25,95 anos.

A recuperação do investimento inicial ocorrerá em aproximadamente 6 anos e 2 meses no cenário otimista, 10 anos e 8 meses no cenário realista e 25 anos e 11 meses no cenário pessimista.

O cálculo da taxa média de retorno permite avaliar a rentabilidade do investimento. Pode-se calcular dividindo a previsão de lucro antes do imposto de renda pela média do investimento inicial.

TAXA MÉDIA DE RETORNO

Quadro 27

ITENS	OTIMISTA	REALISTA	PESSIMISTA
Lair médio	5.548,00	3.203,00	1.298,00
Investimento médio	194.016,50	194.016,50	194.016,50
TOTAL	2,85%	1,65%	0,67%

Fonte: Elaborado pelo autor

A taxa média de retorno é de 2,85% mensal no cenário otimista, de 1,65% mensal no cenário realista e de 0,67% mensal no cenário pessimista.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O projeto de instalação da Escola de Equitação envolve várias saídas iniciais. Os recursos para o empreendimento, sendo capital próprio, resultam em uma imobilização de capital com o risco somente compartilhado entre duas pessoas. Para poder iniciar as atividades faz-se necessário as edificações, compra de animais, compra dos equipamentos, estoque de ração, alfafa, serragem, contratação do pessoal para auxílio no cuidado dos animais e manutenção da estrutura, enfim, exige um investimento inicial de R\$ 388.033,00.

Além disso, o projeto não é gerador de receitas imediatas, ou seja, a sequência posterior de entradas decorrentes da venda do serviço envolvido. A captação dos alunos é uma tarefa árdua e lenta. Acrescendo-se a isso, a percepção dos possíveis interessados de que o preço é alto, conforme observado nas respostas dos questionários da pesquisa em que 73% dos participantes optou pelo menor valor proposto e as sugestões de alguns pesquisados de que houvesse a prática de um valor mais acessível.

A avaliação do mercado concorrente é também importante na elaboração de um estudo de viabilidade.

Levando em consideração dados obtidos dos concorrentes através de conversas informais, a Escola de Equitação que conta com o maior número de alunos é aquela que funciona na Sociedade Hípica Catarinense, com quase 30 anos no mercado e registra o número de 55 alunos. Os outros 2 concorrentes não chegam a 20 alunos cada um.

A análise do ponto de equilíbrio levou a um número de 39 alunos. Considerando uma margem de segurança com a qual a empresa deve operar, 5% ou 10% acima do ponto de equilíbrio, significa que reduções nas vendas dessa magnitude, conforme Sanvicente (1983) podem colocar a empresa numa posição de prejuízo operacional. Então, a empresa precisa operar com um número entre 41 e 43 alunos. Considerando-se também que, conforme Iudícibus (1986, p.138), “Qualquer acréscimo ou redução percentual sobre os custos fixos irá afetar, na mesma proporção e no mesmo sentido, o esforço para atingir o ponto de equilíbrio” conclui-se que é crítica, sob o ponto de vista do empreendimento, a influência do custo fixo.

Por causa desses diversos fatores que estão fora do controle da empresa, os retornos esperados do projeto de investimento estão sujeitos a incertezas muito grande.

Para Sanvicente (1983, p.58) “Costuma-se dizer que se passa de uma situação de incerteza a uma situação de risco quando se pode fazer estimativas das probabilidades de ocorrência de determinados eventos”. De acordo com dados dos concorrentes, a possibilidade

desta Escola de Equitação operar com número de alunos abaixo do Ponto de Equilíbrio é real, embora não se considere aqui qual é a probabilidade de que tal fato ocorra.

Para qualquer investidor com aversão a riscos, será preferível um investimento com menor risco, ainda mais se o investimento é de grande monta.

Como a pesquisa junto aos possíveis interessados revelou um médio percentual de interessados, acrescido de um percentual considerável de pessoas que mostraram não estar dispostas a se deslocar até o local previsto para a escola e um alto percentual de pessoas que consideraram alto o preço da prática do esporte.

Também, toda empresa enfrenta oscilação de sua esfera de atividades, os volumes de vendas ficam sujeitos a forças externas à organização. Uma empresa prestadora de serviços na área de esporte e lazer fica suscetível de receber o impacto do corte de despesas em um orçamento familiar carente de recursos ou necessitando de economia, como primeira opção.

O cenário, então, passa a ser pessimista. Dentro dessa conclusão, mesmo considerando o número de 54 alunos (cenário pessimista conforme capacidade produtiva) a empresa estaria operando um pouco acima do ponto de equilíbrio, com uma taxa média de retorno de 0,67% ao mês e um tempo de retorno do investimento de 26 anos.

Pode-se concluir então que o investimento não é rentável, com uma taxa de retorno inferior àquela que o empreendedor teria se aplicasse o investimento inicial no mercado financeiro, por exemplo, na poupança.

Assim, com base nessa avaliação do investimento através do Método do Payback (Tempo de Retorno do Investimento é de 26 anos) e Taxa Média de Retorno de 0,67% ao mês concluiu-se inviável o empreendimento.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARBETTA, Pedro Alberto. **Estatística aplicada às ciências sociais**. 4.ed. Florianópolis: Editora da UFSC, 2001.
- BELAIR, Blacque. **Manual básico de ensino da equitação**. Brasília: Ministério do Exército, 1984.
- BLECKE, Curtis J. **Análise financeira para tomada de decisão**. Tradução de Antônio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1972.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Vamos abrir um novo negócio?** São Paulo: Makron Books, 1995.
- DEGEN, Ronald J.. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: MacGraw-Hill, 1989.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura, 1999.
- HERSEY, Paul; BLANCHARD, Kenneth H.. **Psicologia para administradores: a teoria e as técnicas da liderança situacional**. São Paulo: Pedagógica e Universitária, 1986.
- HOLANDA, Nilson. **Elaboração e avaliação de projetos**. Rio de Janeiro: APEC, 1968.
- _____. **Planejamento e projetos**. Rio de Janeiro: APEC, 1975.
- _____. **Planejamento e projetos: uma introdução às técnicas de planejamento e elaboração de projetos**. 12.ed. Fortaleza: Universidade Federal do Ceará, 1983.
- INSTITUTO Brasileiro de Geografia e Estatística. **Recenseamento**. Endereço eletrônico <http://www.ibge.com.br/cidades@>: 2000. Consulta em 26/04/2004.
- INSTITUTO Latino Americano de Planificação Econômica e Social. **Guia para a apresentação de projetos**. São Paulo: DIFEL/FORUM, 1975.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade gerencial**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1986.
- JUCIUS, Michael J.; SCHLENDER, William E.. **Introdução à administração: elementos de ação administrativa**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1990.
- KERLINGER, Fred Nichols. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual**. São Paulo: EPU, 1979.
- KLINKE, Reiner. **Exercícios com cavaletes na preparação do cavalo de cela**. Tradução e adaptação por Cel Inf QEMA Gastão Fuhr e Barão Anatol M. N. Von Behr. Brasília: Ministério do Exército, 1984.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Maria de Andrade. **Metodologia científica**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1991.
- LICCART, Comandante. **A arte da equitação**. Brasília: Ministério do Exército, 1961.

- MAGALHÃES, Francisco das Chagas. **Técnica de elaboração e avaliação de projetos**. São Luis: UFMA, 1986.
- MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1997. 1v.
- MCKENNA, Regis. **Marketing de relacionamento: estratégias bem sucedidas para a era do cliente**. Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- MELNICK, Júio. **Manual de projetos de desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Forum, 1972.
- MORGADO, Félix B.. **Adestramento do cavalo**. São Paulo: Nobel, 1990.
- OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica**. 2.ed. São Paulo: Pioneira, 1999.
- PEREIRA, Heitor José.; SANTOS, Silvo Aparecido dos. **Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor**. Brasília: SEBRAE, 1995.
- POMERANZ, Lenina. **Elaboração e análise de projetos**. 2.ed. São Paulo: Hucitec, 1988.
- RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- RODRIGUES, Francisco F. de A.; LEÃO, Vera; Kritz, Sonia. **Noções de atendimento ao cliente**. Rio de Janeiro: SENAC/DN/DFP, 1996.
- RONCHI, Luciano. **Organização, métodos e mecanização**. São Paulo: Atlas, 1976.
- SANVICENTE, Antônio Zoratto. **Administração financeira**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1983.
- SERVIÇO de Apoio à Micro e Pequena Empresa-SEBRAE-SC. **Etapas para registro de sociedade limitada**. Endereço Eletrônico - <http://www.sebrae.com.br>: 2004. Consulta em 10/05/2004.
- _____. **Obrigações tributárias da micro empresa**. Endereço Eletrônico - <http://www.sebrae.com.br>: 2004. Consulta em 10/05/2004.
- SOUZA, Arlindo A.; LIGO, Alexandre; MOYA, Ricardo Wagner. **Gerenciamento, avaliação e quantificação do risco de projetos**. Caderno de pesquisa em administração, v.2, n.5, 2º sem./1997.
- VERGARA, Sylvio Constant. **Tipos de pesquisa em administração: cadernos da EBAP**, Rio de Janeiro: FGV. n.52, 1990.
- WOILER, Sansão; MATHIAS, Washington Franco. **Projetos: planejamento, elaboração e análise**. São Paulo: Atlas, 1985.

Apêndice 1: Questionário utilizado para coleta dos dados junto ao possíveis interessados.

1. Qual a sua faixa etária?

☐ 13 – 15 anos

☐ 22 – 24 anos

☐ 16 – 18 anos

☐ Mais de 24 anos

☐ 19 – 21 anos

2. Já andou a cavalo alguma vez?

☐ Sim

☐ Não

3. Se já andou a cavalo, qual foi a situação?

☐ Uma ou duas vezes, em passeio em hotel fazenda.

☐ Poucas vezes em sítios ou fazenda de conhecidos.

☐ Várias vezes, pois possuo cavalo e posso montar quando quero.

4. Se lhe fosse possível, gostaria de ter aulas com instrutor para aprender como montar a cavalo com técnica correta?

☐ Sim

☐ Não

5. Até que faixa de valor você estaria disposto desembolsar por mês por duas aulas de uma hora cada uma, dois dias por semana?

☐ Até R\$100,00

☐ De R\$ 151,00 a R\$ 200,00

☐ De R\$ 101,00 a R\$ 150,00

☐ Mais de R\$ 200,00

6. Estaria disposto a se deslocar até a SC 401 nº 6.437 (altura do Km 5) bairro Saco Grande II, a 10 Km do centro de Florianópolis, para receber essas aulas?

☐ Sim

☐ Não

7. Se a resposta foi sim à pergunta anterior, como seria esse seu deslocamento até o local previsto para a instalação da escola, você:

☐ Iria de ônibus de linha.

☐ Teria alguém para me levar até lá.

☐ Iria por meios próprios, pois possuo veículo.

☐ Utilizaria transporte da Escola de Equitação.

8. Você gostaria de ter um cavalo para poder montar em dia e horário de sua escolha, independente de horário de aula, se pudesse deixar em um estábulo no local da escola?

☐ Sim

☐ Não

9. Há alguma sugestão de sua parte quanto a serviços que possam ser prestados pela Escola de Equitação?

Apêndice 2: Sugestões quanto a serviços que possam ser prestados pela Escola de Equitação utilizando fala dos próprios participantes da pesquisa

“Aulas de integração dos alunos”.

“Fazer mais hipódromos e estábulos”.

“Técnicas variadas de aprendizagem, sendo considerados testes e evolução própria de cada aluno”.

“Mais divulgação sobre sua existência”.

“É necessário mais divulgação da importância de se andar a cavalo, pois, esta atividade traz muitos benefícios para quem pratica, seja na saúde, no lazer”.

“Passeios”.

“Passeios, cuidados com o cavalo, eventos”.

“Além de técnicas de montaria, acho que o aluno deveria receber conhecimentos de primeiros socorros em caso de queda e algumas noções de tratamento dos animais, cuidados com alimentação e higiene dos estábulos”.

“Poderia ser prestado o ensino de doma de cavalos, uma pequena lanchonete estilo rústica e pequena biblioteca onde os alunos poderiam aprender um pouco mais a respeito das raças de cavalos etc. Seria interessante a escola promover eventos de circuito estadual e nacional para promover futuros vencedores”.

“Aulas de como treinar os cavalos”.

“Gostaria que vocês adotassem os cavalos carentes, tratados e usassem na equitação”.

“Os cavalos carentes também deveriam ser acolhidos, tratados e usados na equitação”.

“Para deficientes mentais. Vi uma reportagem que mostrava o desenvolvimento de portadores de Síndrome de Down frente ao aprendizado de equitação para desenvolver a coordenação motora”.

“Para deficientes: na ajuda do tratamento e para popularizar o uso do cavalo”.

“Assisti na TV outro dia, em uma deficiente física queria montar a cavalo. E as técnicas de aparelhos para deficientes conseguiram adaptar. Seria legal pensar no assunto”.

“Aulas para deficientes (mentais e físicos)”.

“Serviço social com crianças carentes, popularizando o esporte, e uma divulgação maior já que o esporte é pouco divulgado; Se possível buscar apoio, um incentivo do governo para revelar novos talentos, pois nosso país é carente de grandes hipistas”.

“Talvez pudesse ser realizado projetos sociais, falta muito desse tipo de incentivo na nossa cidade”.

“Abertura de turmas para crianças de comunidades carentes da ilha, ou seja, que não podem pagar por este esporte, mas que queiram praticá-lo”.

“Doação de cestas básicas para famílias carentes”.

Disponibilidade de cavalos para montar fora do horário de aula”.

“Deveriam disponibilizar cavalos, para que alunos pudessem cavalgar”.

“Total integração do cavaleiro com o cavalo”.

“Na realidade acho as aulas de equitação muito interessantes mas não tenho tempo para realizar o mesmo. Meu cavalo fica no CTG Os Praianos e lá não tem aula de equitação”.

“Assistência médica ao cavalo do aluno”.

“Tem que ser o mais barato possível, pois aulas de hipismo são muito caras”.

“Ser mais acessível a todos, em lugares próximos ao centro”.

“Mais acessíveis aos alunos e mais barato”.

“Planos especiais para grupos familiares”.

“Eu já fiz aula de equitação e, por ser um esporte caro e ser longe, parei! Poderia ter um ônibus da escola e um preço mais acessível!”.

“Gosto muito de andar a cavalo, achei interessante esta proposta. Se vier a vingar deveria ser divulgada”.

“Transporte gratuito até o local!!!”.

“Transporte gratuito”.

“Van para pegar os alunos em casa”.

“Transporte de alunos casa-escola-casa”.

“Acho que para pessoas que não possuem carro, seria interessante fornecer meio de transporte da própria escola”.

“Serviço de transporte para crianças e adolescentes”.

“Nunca frequentei uma escola de equitação, por isso não posso responder a essa pergunta”.

“Não me interessa muito por este esporte”.

“Não tenho nenhuma sugestão, pois não estou disposta a fazer aula de equitação”.

“Não entende de cavalos e não estou interessado na aula”.

“Não me interessa por cavalos”.

“Sinceramente andei de cavalo poucas vezes, levei um tombo feio em uma delas mas não tenho o mínimo interesse em saber montar à cavalo pois não gosto. Infelizmente não é uma atividade que tenha prazer em desempenhar portanto não teria interesse na viabilização dessa escola de equitação. Mas esse é o meu ponto de vista, acredito que outras pessoas possam se interessar visto diferentes gostos e interesses”.

“Não tenho nenhuma sugestão, não gosto muito de cavalos, prefiro cachorros”.

“Sinceramente não sei. Morro de medo de cavalos. Nunca estive em uma escola de equitação, e não sei o que ela oferece”.

“ Lanchonete – merenda gratuita. Academia. Banco. Correio. Shopping. Festas. Clube. Hotel. Biblioteca”.

“Mude este projeto para alguma outra cidade menor, com características de fundamentos de cidade agrícola, ou com muitas fazendas por perto. Alguns exemplos: Rondônia, Vilhena, ou alguma cidade do Mato Grosso. Valeu... Aqui, realmente, ninguém terá muito interesse”.

“Não! Observação: se a resposta da questão 4 for negativa, as perguntas seguintes do questionário perdem o sentido. Vocês estão precisando reformular os questionários ou entrevistar um público específico (pessoas que gostariam de fazer aulas de equitação)”.

“Eu considero o trabalho de vocês interessante”.

“Uma boa idéia seria a cavalo-táxi porque o preço da passagem de ônibus ta muito cara...”!